

Nejen dobré příklady z praxe a podnikatelské příběhy českých farmářů

Znám nejednu českou farmu. Do jednoho místa si jezdím pro unikátní, čerstvé a navýsost kvalitní a chutné sýry, tvaroh nebo jogurty. Jiný region mne rok od roku láká svými jablčky, masem a zajišťovacími specialitkami, o kousek dál zase nakupuji vynikající paštiky a klobásy, na další med, který chutná horami, kde vzniká. Netrávím svůj volný čas jen tím, že popoždím republikou, abych si nakoupila. Když je to však možné, zavítám tam či onde, beru to jako výlet za krásami naší země spojený s užitečným pořízením všeho, co mi v ledničce nebo ve sklepe právě chybí. A kdyby mi to nechutnalo nebo bych nebyla spokojená s jakostí, věrná bych nezůstala. Farmáři se postupně i u nás dostávají do srdcí spotřebitelů. Avšak ne tak rychle, jak by si přáli. Má to řadu příčin. O některých z nich se zmínil Mgr. Ing. Jaroslav Šebek, předseda Asociace soukromého zemědělství ČR:



Mgr. Ing. Jaroslav Šebek, předseda Asociace soukromého zemědělství ČR

Čeští farmáři to vůbec nemají v podnikání jednoduché. Proč zejména?

Pokud máme na mysli klasické sedláky z rodinných farem, pak hlavním problémem pro ně je dlouhodobý nezáměr státu o tento tradiční a po všech stránkách osvědčený způsob hospodaření, který může být řešením potravinové bezpečnosti a soběstačnosti i dnes. Přitom Evropa právě na tomto generačně laděném podnikání (nejen) v zemědělství hodně staví. Výsledkem je pak velká a stále rostoucí byrokracie, neustálé vymýšlení různých omezení a kontrol, namísto očekávané důvěry státu v odpovědné nakládání se svobodou

Celkově jde ale o širší mix překážek a nejistot, které paradoxně udržují naše zemědělství v nevýhodné, a možná i nedůstojné pozici, kdy zemědělec je okolnostmi tlačěn dělat spíše nezpracovanou úzkou produkci základních komodit a prodávat s minimálním ziskem.

Oč složitější podmínky mají farmy u nás v porovnání se zemědělci třeba v Polsku nebo Rakousku?

Právě jde hlavně o tu byrokracii, a také hraje roli přístup tuzemských spotřebitelů,

sedláka – taková atmosféra pak mnohé odrazuje od dalšího rozvoje podnikání a nové zájemce o tento obor neláká. Druhým zásadním problémem je nastavení zemědělských dotací, které i přes určité úpravy (redistribuční platba) stále nahraňuje velkoprůmyslovému zemědělství, které vyčerpá vždy drtivou většinu podpor, které do zemědělství směřují, a na mikropodniky, na malé či střední podniky už toho pak mnoho nezbude.

kteří jednak většinou preferují co nejnižší ceny výrobků (a kvůli tomu jezdí dokonce nakupovat do zahraničí), a navíc nejsou v takové míře, jako v zahraničí, ochotni nakupovat potraviny přímo na farmách, takzvané „ze dvora“. V těchto zemích (a nejen v nich) se totiž automaticky, pokud mluvíme o klasických sedláčích, vnímají důležité souvislosti a přirozené okolnosti tohoto hospodaření a vychází se mu vstříc promyšlenou a koncepční politikou státu. U nás nic takového dlouhodobě není.

Existuje definice českého farmáře? Kdo se jím může stát? Za jakých podmínek?

Žádná definice neexistuje, zemědělcem se může teoreticky stát každý, kdo se zaregistruje jako zemědělský podnikatel podle příslušného zákona.

pokračování na straně 4

Moneta pokračuje v podpoře žen podnikatelek

Již 150 klientek Moneta Money Bank využilo od letošního ledna unikátní nabídku podnikatelského úvěru, určeného výhradně pro ženy. Zájem o něj navíc rok od roku narůstá. Za pomoci tohoto úvěru, který Moneta nabízí díky spolupráci s Evropským investičním fondem (EIF), banka za devět měsíců tohoto roku zafinancovala projekty žen-podnikatelek za téměř 60 milionů korun.

Ženy, které o tento úvěr požádaly, podnikají nejčastěji v oblasti velkoobchodu a maloobchodu. „Mezi další časté sektory podnikání patří například zpracovatelský průmysl, profesní, vědecké a technické činnosti, ubytování, stravování a pohostinství,“ uvedla Zuzana Filipová, ředitelka komunikace a ESG Moneta Money Bank. Nejčastěji o úvěr žádají ženy ve věku od 40 do 50 let: nejmladší z nich bylo 22 let, nejstarší pak 70 let.

„Diverzita v podnikatelském sektoru je důležitá, do podnikatelského prostředí přináší nový drive, což je prospěšné všem. I to je jeden z důvodů, proč pokračujeme ve spolupráci s Evropským investičním fondem a podporujeme ženy podnikatelky. I přesto, že českému businessu dominují muži, vidíme, že zájem žen podnikat roste. Jsme proto rádi, že se na tom i díky nabídce úvěrů EaSI můžeme podílet,“ řekla v této souvislosti Zuzana Filipová.

Převahu mužů v podnikání ukazuje i portfolio podnikatelských účtů od Monety, které tvoří jen čtvrtina žen. Důvodů, proč ženy s podnikáním váhají, může být více. „Podnikání je nejistota a riziková činnost. Ženy mají obecně obezřetnější a opatrnější povahu než muži, proto je pro ně větší jistota být zaměstnané. Navíc pro ně často není snadné kombinovat podnikání a rodinný život,“ dodala Zuzana Filipová.

Moneta poskytuje úvěr ve spolupráci s Evropským investičním fondem (EIF) v rámci záručního programu pro zaměstnanost a sociální inovace EaSI a aktuálně u něj nabízí sazbu od 5,9 % p. a. Tato instituce za úvěr ručí až do výše 80 % z celkového objemu poskytnutých finančních prostředků. Je určen pro ženy podnikající jako OSVČ nebo právnické osoby, kde vlastnický podíl žen přesahuje 50 % a zároveň je splněna podmínka mikropodniku. Žadatelky mohou získat až 650 000 korun k rozvoji podnikání v podobě investic nebo plateb provozních výdajů. Další informace jsou dostupné na www.moneta.cz/program-easi. (tz)

Najdete uvnitř listu

Ochota firem vyplácet finanční odměny klesá, stravování stále vede	3
Jubilejní 30. ročník soutěže MANAŽER ROKU zná své vítěze	5
EFKO nezachránilo pouze Igráčka: český výrobce hraček letos slaví 30 let	6
Komora chce zrušit knihu jízdy, rozlišování pracovních a soukromých cest firmy zatěžuje	11
Nová pravidla pro nefinanční reporting začínají platit v lednu 2024	16

Cyrrus klientům umožňuje uložit kapitál do českého výtvarného umění

Fond Collectiv Art OPF je zajímavou příležitostí pro diverzifikaci investičního portfolia. Jde o podílový fond kvalifikovaných investorů specializovaný na nákup a prodej špičkových děl historického i současného českého umění, a to ve spolupráci s odbornými kurátory. Investice do umění jsou navíc imunní vůči nestabilitě a kolísání na akciových trzích, i proto mohou být dobrým doplněním investičního spektra.

Collectiv Art OPF vznikl pod křídly společnosti Cyrrus, aby klientům umožnil vstoupit do světa umění s cílem získat zajímavé zhodnocení. „Abychom dokázali vhodně nakoupit umělecká díla, spolupracujeme se skupinou partnerů, fondů a také s odbornými kurátorkami, které mají dlouhodobé zkušenosti s trhem umění. Díky tomu budeme schopni pořízovat umění s potenciálem zajímavého zhodnocení,“ vysvětlil jedna-

tel Jiří Loubal. Pandemie covidu-19 přesunula velkou část obchodu s uměním na internet, čímž celý trh s uměním ještě více zpřístupnila a akcelerovala. Jen od roku 2020 vzrostl odhadovaný kumulativní obrát trhu o 29 %, když v roce 2022 dosáhl hodnoty 65,1 miliardy dolarů. Zpočátku bude fond směřován spíše konzervativní cestou, ale s přesahem do druhé poloviny 20. a do 21. století. „Chceme se však soustředit i na současnou nejmladší generaci, umělce a tvůrce, z nichž vyzařuje autenticita, osobitost, svébytný přístup v kontextu současného vizuálního umění,“ popsala Silvie Stanická, odborná kurátorka fondu.

Fond je vhodný jak pro investory, které v první řadě zajímá zhodnocení, tak pro milovníky umění. „Myslím si, že je to skvělý nástroj pro toho, kdo nemá vztah k umění a důležité je pro něj to, že je to investiční nástroj. Pak jsou to lidé, kteří mají umění rádi, ale třeba nemají dostatek finančních prostředků k zakoupení špič-

kových děl, a pak ti, kteří chtějí minimalizovat rizika spojená s nákupem umění,“ přiblížila odborná kurátorka fondu Mária Gálova, která má spolu se Silvií Stanickou na starosti výběr perspektivního umění do portfolia fondu.

Podílový fond Collectiv Art OPF operuje s minimálním investičním horizontem šesti let a funguje pod dohledem ČNB. Vstoupit do něj mohou pouze kvalifikovaní investoři, a to s minimální investovanou částkou 1 000 000 Kč. Oproti přímému nákupu uměleckého díla z galerie budou finance rozloženy mezi všechna díla ve fondu, což zmírňuje riziko tržních výkyvů.

„Strategie fondu je velmi prostá – dobře nakoupit a výhodně prodat v čase. Investice do fondu pochopitelně není otázkou měsíců, ale spíše let. Nevýhodou investice do umění je likvidita, která samozřejmě není okamžitá, a riziko falzifikátů. Proto má fond výhodu v tom, že je každé dílo posuzováno odbornými znalci,“ dodal Jiří Loubal. (tz)

PROSPERITA®

Prosperita? Především! Nic jiného neřeším.

Prosperita je měsíční periodikum o podnikání a vzájemné komunikaci mezi firmami a jejich velkými skupinami, mezi profesními uskupeními a navzájem v prostředí českého trhu. Přednostně informuje své čtenáře o dění v české ekonomice především očima jednotlivých podnikatelských subjektů a svazů, asociací, sdružení, unií, komor a Konfederace zaměstnavatelských a podnikatelských svazů ČR. Velký prostor je věnován prezentacím formou článků a rozhovorů nebo klasické reklamě, která je jediným zdrojem financování tohoto časopisu. Cílem je oslovit široké spektrum podnikatelů a manažerů s tím, že přednost mají informace o aktivním postoji k podnikání a vytváření trvalých hodnot.

Časopis Prosperita a přílohy
Prosperita Madam Business
Prosperita Fresh Time

www.iprosperita.cz,
www.madambusiness.cz, www.freshtime.cz

Vydává: RIX, s. r. o.

Sídlo vydavatelství a redakce:
Ocelářská 2274/1, 190 00 Praha 9
IČ: 25763164, DIČ: CZ25763164
e-mail: brixix@iprosperita.cz

Datum vydání: 1. listopadu 2023

PhDr. Eva Brixí-Šímková, šéfredaktorka
mobil: 602 618 008, e-mail: brixix@iprosperita.cz

Martin Šímek, šéfredaktor internetových médií
www.iprosperita.cz, www.madambusiness.cz
a www.freshtime.cz
mobil: 606 615 609, e-mail: martin@iprosperita.cz

Bc. Kateřina Šímková, redaktorka a mediální konzultantka
mobil: 724 189 342, e-mail: simkova@iprosperita.cz

Korektury: Mgr. Pavla Rožníčková

Grafická úprava: Michal Schneidewind

Příjem inzerce: Ocelářská 2274/1, 190 00 Praha 9

Placené textové materiály jsou na stránkách časopisu označeny grafickým symbolem . Bez označení jsou publikovány materiály poskytnuté redakci důvěryhodnými zdroji. Materiály označené (tz) jsou převzaté, případně redakčně upravené tiskové zprávy. Za textové a obrazové podklady dodané redakci inzertem pro výrobu a otištění inzerce odpovídá inzert.

Tisk: Novotisk
U Stavoservisu 1a, 108 00 Praha 10

Distribuce: 5 P Agency, spol. s r. o.,
Modřická 334/63, 664 48 Moravany

Časopis je v roce 2023 rozšiřován dle vlastního adresáře redakce.

Registrace MK ČR E 8255, Mezinárodní standardní číslo sériových publikací ISSN 1213-6492

Prosperita partnersky spolupracuje:

■ se společností
NEWTON Media a.s.



■ s Úřadem
průmyslového vlastnictví



■ s Českou společností
pro jakost



Komunikujme a hledejme
ta nejlepší řešení pro vás.

PROSPERITA®

Prosperita? Především! Nic jiného neřeším.

www.iprosperita.cz



www.madambusiness.cz



www.freshtime.cz

Změna údajů pro zaslání a odhlášení ze zaslání časopisu Prosperita a příloh

Došlo-li ke změně vašich údajů pro zaslání našeho časopisu (adresa, název společnosti, jméno atd.), můžete nám zaslat žádost o aktualizaci svých údajů na zasilani@iprosperita.cz. Vaše údaje upravíme na správné.

V případě, že o zaslání již nemáte zájem, napište nám svůj požadavek, včetně svých údajů z adresního štítku, na zasilani@iprosperita.cz. Dodávání časopisu poté zrušíme.

Pokud byste potřebovali větší počet výtisků aktuálního vydání, dejte nám vědět alespoň s měsíčním předstihem, rádi vyjdeme vstříc.

S tužkou za uchem

Předpověď počasí?

Nejlépsi je podívat se z okna a podle toho se obléknout. Řadě profesí to ale nestačí, potřebují správná data o počasí včas. Jenže predikovat, jak bude, se nějak nedaří. Večer si přečtu, že zítra bude jasno, sluníčko a 12 °C. Ráno se probudím, prší, je zataženo a čtyři nad nulou. Má milá zeměkoule, kudy se to točíš? (rix)

Zaujalo nás

Dárky pro milovníky ekologie na novém e-shopu

Mobake.cz, to je název nového e-shopu, který právě vstupuje na český trh. Nabízí exkluzivní lokální české a slovenské produkty pro všechny, kteří si váží přírody, jsou tvořiví a zajímají se o udržitelnost. Produkty od prověřených značek jsou skvělým tipem na dárek nejen pod vánoční stromeček. Koupí dárku na novém e-shopu www.mobake.cz tedy nejen uděláte radost, ale ještě přispějete na dobrou věc. Co se zde dá koupit? Například vonná kávová svíčka značky Binchio z recyklované kávy. Na výrobu každé Binchio kávové svíčky se využije kávová sedlina z pěti hrnků kávy, a je tak plně v souladu s ekologickým konceptem zero waste a cirkulární ekonomiky. Svíčka podmanivě voní po kávě, vydrží hořet zhruba 27 hodin a její hlavní složkou je, kromě recyklované kávy, ekologický sójový vosk. Je veganská. K mání jsou rovněž zubní tablety značky Zeozoe, které využívají neobyčejné vlastnosti práškového přírodního zeolitu, což je vulkanický minerál, jeden z nejsilnějších absorbentů v přírodě. Ve spojení se šalvějí lékařskou a mátou zuby nejen mechanicky očistí od plaku a zubního kamene, ale také preventivně působí proti zubnímu kazu a zánětu dásní. Díky svým vlastnostem dokáže na sebe zeolit navázat škodlivé látky, toxiny, těžké kovy a choroboplodné organismy, ale uvolňuje minerály a stopové prvky. Zubní tablety jsou velmi praktické při cestování a neobsahují fluór ani chemické a jiné přídavné látky běžné v zubních pastách. (tz)

Mediální partnerství v roce 2023

1. Soutěž MANAŽER ROKU
2. Soutěž Ambasador kvality České republiky
3. Soutěž Marketér roku
4. Konference Kvalita – Quality 2023
5. Soutěž Česká chuťovka 2023
6. Projekt Ocenění Českých Podnikatelek
7. Projekt Ocenění Českých Lídrů
8. Projekt Ocenění Českých Exportérů
9. Projekt Inspiromat – Klub manažerek
10. Konference SYMA
11. Konference Dny kvality 2023

Redakční rada pracuje ve složení:

- **Jan Wiesner**, prezident Konfederace zaměstnavatelských a podnikatelských svazů ČR
- **Ing. Irena Vlčková**, brand manager FlowBEAUTY s.r.o.
- **Ing. Rudolf Skuhra, CSc.**, majitel společnosti CONDOR MACHINERY spol. s r.o.
- **Ing. Ivo Gajdoš**, výkonný ředitel České manažerské asociace
- **Ing. Michal Vaněček, Ph.D., MBA**, ředitel a místopředseda představenstva T-SOFT a. s.
- **Ing. Pavel Ráliš, MBA**, zakladatel značky fin4Business
- **Ing. Hugo Kysilka**, poradce a malíř
- **Ing. Vít Pěkný, Ph.D.**, odborník na problematiku automobilového trhu
- **Prof. Ing. Růžena Petříková, CSc.**, místopředsedkyně Rady kvality ČR
- **Ing. Andrea Trčková**, výkonná ředitelka společnosti Mgr. Ladislav Kavan – LK SERVIS
- **Jarmila Janurová**, zakladatelka a jednatelka firmy JaJa Pardubice, s. r. o.
- **Ing. Zdeněk Juračka**, zakladatel a čestný předseda Asociace českého tradičního obchodu
- **Jiří Souček**, obchodní ředitel společnosti Uzeniny BETA
- **Ing. Tomáš Milich**, ekonom
- **Mgr. Olga Stanley**, manažer komunikace, ROSSMANN, spol. s r.o.
- **David Kubla**, ředitel úseku spolkových činností a propagace České společnosti pro jakost
- **PaeDr. Petr Paksí, DBA**, jednatel a obchodní ředitel JAP FUTURE s.r.o.

EUROWAG přichází na pražskou burzu

Akcie společnosti W.A.G Payment Solutions, Plc (EUROWAG) jsou od 23. října obchodovány na trhu Free Market Burzy cenných papírů Praha. Obchodování bude probíhat v českých korunách pod zkráceným názvem WAG Payment (ISIN GB00BLGXWY71), ticker WPS. Emisi na trh uvádí Wood & Company.

EUROWAG, který je primárně obchodován na Main Market London Stock Exchange, byl 23. října uveden na Free Market Burzy cenných papírů Praha. Zahajovací cena byla odvozena od ceny ze dne 20. října na London Stock Exchange a byla přepočtena aktuálním kurzem GBP/CZK dle České národní banky. Emise je na trh uváděna na základě žádosti člena burzy, společnosti Wood & Company.

„EUROWAG podnikající v oblasti komerční silniční dopravy a digitalizace jejích služeb by měl na pražské burze jako zástupce nového sektoru zaujmout. Akcie jsou z našeho pohledu fundamentálně atraktivní a na svém primárním trhu v Londýně bohužel trochu přehlížené. Doufáme, že lokální investoři tuto nabídku ocení a akcie se stanou součástí jejich portfolií. S titulem se bude obchodovat v korunách v seg-

mentu Free Market a do budoucna doufáme, že se emise může stát součástí indexu PX, což by mělo přinést další zájem ze strany institucionálních investorů,“ komentoval vstup akcií EUROWAGu na pražskou burzu Josef Kohout, vedoucí tradingu Wood & Company.

Likviditu na trhu Free Market budou od prvního obchodního dne podporovat společnosti Wood & Company a J&T Banka, další členové burzy se mohou připojit. Na trhu Free Market jsou obchodovány zahraniční emise, které jsou primárně obchodovány na jiných regulovaných trzích. Emise jsou na tento trh uváděny po dohodě se členy burzy.

„EUROWAG je firma s českými kořeny, která bude pro investory vítaným zpestřením. Jsem si jistý, že investoři na pražské burze dokážou lépe ocenit kvality tohoto emitenta a uvítají možnost obchodovat tuto společnost bez nutnosti platit britskou transakční daň. Pevně věřím, že i přes velké náklady vyvedení akcií z britského depozitáře, aby se později mohly na pražské burze obchodovat bez daně, se nám podaří u této emise získat signifikantní podíl objemu obchodů stejně, jako se to povedlo dříve u emise AVAST,“ sdělil Jiří Opletal, zástupce generálního ředitele Burzy cenných papírů a ředitel odboru obchodování a listingu. (tz)

Umělá inteligence chrání před kybernetickými hrozbami už desetinu firem

Optimizmus ohledně využívání umělé inteligence při ochraně proti škodlivému softwaru a dalším kybernetickým hrozbám převažuje nad skepsí. Na 11 % firem již umělou inteligenci a strojové učení při své ochraně využívá, dalších 56 % to zvažuje. Souvisí to i s rozsáhlým využíváním dynamické analýzy malware. Trendem je tak přechod k sofistikovaným ochranným nástrojům využívajícím prvky umělé inteligence, které dokážou v reálném čase soubor zkontrolovat desítkami antivirových nástrojů nebo provést tzv. sanitizaci všech dat. Vyplývá to z údajů české společnosti ComSource, která se zaměřuje na kyberbezpečnost, síťovou infrastrukturu a datovou analytiku, a z výzkumu globální bezpečnostní firmy OPSWAT provedeném v létě tohoto roku.

„O umělé inteligenci a strojovém učení a jejich využití v každodenní činnosti se v poslední době mluví po celém světě, ať už v tom pozitivním, nebo negativním spojení. Její vy-

užití v oblasti detekce kybernetických hrozeb každopádně výrazně zlepšuje možnosti ochrany firemního IT. Umožňuje totiž plně využívání a rozvoj nejnovějších technologií v této oblasti, jako jsou multiskenování nebo sanitizace dat,“ řekl Michal Štusák, expert na kybernetickou bezpečnost a spolumajitel společnosti ComSource, která je jediným lokálním platinum partnerem společnosti OPSWAT, globálního experta na kyberbezpečnost a ochranu kritické infrastruktury.

Z výzkumu společnosti OPSWAT vyplývá, že zatímco 11 % firem již umělou inteligenci a strojové učení při své ochraně využívá, dalších 56 % věří, že je na tomto poli velký potenciál a zvažuje nástroje využívající umělou inteligenci zavést. Na 27 % firemních odborníků využití umělé inteligence v oblasti prevence a detekce hrozeb zajímá, ale zatím jsou skeptičtí ohledně toho, co může skutečně přinést. Pouze 1 % dotazovaných využití umělé inteligence odmítá. (tz)

Partneři www.iprosperita.cz

hlavní
partner:



partner plus:



partneři:



odborní partneři:



Prosperita vás provází děním v businessu už 25. rokem!

Ochota firem vyplácet finanční odměny klesá, stravování stále vede

Zaměstnanci ve firmách nejčastěji dostávají stravovací benefity a finanční odměny. Bonusy ale firmy nabízejí čím dál méně. To vyplývá z průzkumu trhu, který realizovala společnost Sodexo Benefits ve spolupráci s výzkumnou agenturou Ipsos. Nejen o postoji firem k benefitům a aktuálních potřebách zaměstnanců jsme hovořili s Martinou Machovou, HR ředitelkou již zmíněného největšího poskytovatele zaměstnaneckých benefitů u nás.

Z vašeho průzkumu vyplývá, že spokojenost zaměstnanců s benefity je výrazně nižší, než si zaměstnavatelé myslí. Co tedy chtějí?

Téměř 70 % zaměstnavatelů si myslí, že jsou zaměstnanci spokojeni s nabízenými benefity. Realita je ale taková, že s jejich nabídkou je spokojeno pouhých 44 % zaměstnanců. Nejčastěji lidé postrádají finanční odměny a prémie, příspěvek na dovolenou, dorovnání platu v nemoci a sick day. Poslední dva jmenované prvky se do popředí toho, co zaměstnancům chybí, dostaly během covidu, a vypadá to, že tam zatím zůstanou.

Reagují firmy na měnící se požadavky pracovníků?

Z průzkumu vyplývá, že benefitní nabídka zůstává stabilní. Firmy jsou zvyklé více než na přání zaměstnanců reagovat na situaci na trhu. Oproti minulému roku jsme zaznamenali propad finančních odměn jako, je například třináct-

tý plat nebo bonusy. Ty dostává o 7 % lidí méně než loni. I když celkově na benefitech firmy rozhodně nešetří (více než třetina firem plánuje benefitní balíček navyšovat), tuto kategorii začaly omezovat. Pravděpodobně tak hledají úspory v náročném ekonomickém čase.

Jaké výhody poskytuje nejvíce zaměstnavatelů?

Vůbec nejrozšířenějším a také nejoblíbenějším benefitem je už mnoho let příspěvek na stravování v různých formách. Zaměstnavatel nejčastěji způsobem přispívá na stravování 84 % zaměstnancům. Zhruba třetina pracovníků má k dispozici závodní stravování, dalších 28 % stravenky v papírové či elektronické podobě a čtvrtině vyplácí zaměstnavatel stravovací paušál. Přibývá také firem, které od papírových stravenek přecházejí ke stravenkovým kartám. Těch meziročně přibylo o 4 %. Letos navíc výrazně stoupl počet těch, kteří mají na pracovišti k dispozici občerstvení. Z loňských 24 se jejich podíl zvýšil na 30 %.

Proč je výhodnější podpořit zaměstnance stravenkovou kartou, než jim přidat peníze do výplaty?

Daňově nejvýhodnější stravenka byla pro tento rok stanovena na 194 Kč na den. Zákon o dani z příjmů umožňuje firmám odečíst si z daní maximálně 55 % z ceny stravenky maximálně do výše 107,10 Kč. Zbývající část si často doplácí zaměstnanci, firmy ale pochopitelně mohou svým lidem uhradit i vyšší částku, avšak už bez slevy na dani na straně zaměstnavatele. Pro zaměstnance jde ale u stravenek vždy o příspěvek, který na jeho straně nepodléhá zdanění ani odvodům. Díky tomu jsou stravenky o čtvrtinu výhodnější, než kdyby zaměstnanci dostali o stejnou částku vyšší mzdu. Velké daňové zvýhodnění zatím samozřejmě platí i pro benefity pro volný čas.

A je při dnešních vysokých cenách potravin a obědů podpora ze strany zaměstnavatelů dostatečná?

Stravenky jsou ideálním prostředkem, jak zaměstnancům efektivně přilepšit v tomto dráhem období. Firmy ale jejich potenciál ani zdaleka nevyužívají. Nejčastější hodnota příspěvku na stravování je u našich klientů aktuálně

120 Kč za den. To je částka, za kterou se nelze najíst již nikde v republice. Jen pro představu, průměrná cena oběda v Praze se v srpnu vyšplhala na skoro 205 Kč. Firmy tak mají opravdu velký prostor, jak mohou zaměstnance podpořit a zároveň využít i daňovou optimalizaci pro sebe.

Říká se, že covid z příležitostného benefitu home office udělal nový standard. Opravdu to stále platí, nebo firmy chtějí zaměstnance zpátky v kanceláři?

Home office může aktuálně využívat 24 % zaměstnanců, což je trochu méně než v loňském roce. Stále platí, že ti, kteří mohou z domova pracovat, jsou nejčastěji z Prahy a středních Čech, vysokoškolsky vzdělání a působí ve financech či v administrativě. Je však potřeba přihlédnout k tomu, že velké skupině lidí povaha jejich profese práci z domova stále neumožňuje. Z našeho výzkumu vyplynulo, že jde o 35 % zaměstnanců. Týká se to třeba řidičů, prodavaček, pracovníků v průmyslu a v logistice.

Podle vašeho průzkumu si 27 % lidí vybírá dva a více týdnů dovolené naráz a více než polovina má během roku více kratších dovolených, přičemž to znamená maximálně týden. Dá se za tak krátkou dobu vůbec „vypnout“?

Výzkumy ukazují, že dva týdny dovolené najednou by si měl brát každý zaměstnanec jednou ročně a jsou optimální pro celkovou výkonnost. Delší dovolená již může být ve firmách složitější na organizaci práce a pro zaměstnance je také složitější návrat zpátky. Někteří si ale nevezmou ani týden najednou. To je velký nápor na psychiku a u takových lidí může hrozit syndrom vyhoření. Je proto úkolem manažera nebo vedoucího pracovníka, aby se svými lidmi aktivně řešil kromě práce také plánování odpočinku, který je nezbytný pro efektivní pracovní výkon. Jsou ale lidé, které prostě k dobrovolné dovolené nedonutíte. V takovém případě jim ji firma může nařídit.

Rozumím tomu dobře, že 20 dnů dovolené, na které má každý zaměstnanec nárok ze zákona, je podle vás málo?

Čtyři týdny dovolené na regeneraci a odpočinek už v dnešní náročné době dostatečné nejsou.



Martina Machová, HR ředitelka Sodexo Benefits

U většiny pozic nejde o odpočinek fyzický jako hlavně o ten psychický. Proto se také v České republice začalo diskutovat o tom, že by se navýšil počet týdnů dovolené daných zákonem na pět. Firmy, které nabízejí týden a více dovolené navíc, mají na pracovním trhu velkou konkurenční výhodu. Vzhledem k dnešní minimální nezaměstnanosti si mohou zaměstnanci vybírat. Často právě počet dní dovolené může hrát velkou roli v rozhodování, kam nakonec nastoupí.

Nedávno jste oznámili, že se ze Sodexo Benefits od ledna příštího roku stane Pluxee. Co tato změna vašim klientům a uživatelům přinese?

Pracovní trh poslední roky prochází dynamickými změnami a mění se i očekávání jednotlivých zaměstnanců v oblasti well-beingu a pracovního naplnění. Chceme firmám a jejich zaměstnancům i nadále poskytovat digitální řešení odpovídající jejich aktuálním potřebám, proto procházíme i my změnou, která nás posune dál. Jako každý začátek, tak i tento je velkým motivačním impulzem pro celou naši společnost. Budeme ještě více investovat do IT i našich ostatních oddělení, abychom mohli dodávat ty nejlepší služby na trhu, a pomáhat tak motivovat zaměstnance skrze jejich celkovou spokojenost.

za rozhovor poděkovala Eva Brixí

Nový zákon o povinném ručení přinese motoristům lepší ochranu a jednodušší administrativu

ČR mění podmínky kvůli sjednocení pravidel s ostatními státy EU podle takzvané motorové směrnice. „Změny v zákoně o povinném ručení vnímáme jako krok k větší bezpečnosti na silnicích a k ochraně poškozených v případě dopravních nehod,“ představil pohled pojišťoven Aleš Zethner, ředitel Úseku pojištění motorových vozidel v Kooperativě.

Řidičům přináší hned několik změn, které směřují k větší jistotě a jednodušší administrativě, pojišťovnáma příležitostí v nově vytvořené kategorii vozidel, ale také povinnost okamžitě zavázat smlouvy do evidence ČKP. Změny vstupují v platnost 23. prosince 2023.

Povinné ručení pro elektrokoloběžky a malotraktory

Asi nejdůležitější změnou je zavedení nových kategorií vozidel, které budou muset mít povinné ručení sjednáno. Povinné ručení se bude nově vztahovat na všechna motorová vozidla, která mají konstrukční rychlost vyšší než 25 km/h nebo konstrukční rychlost vyšší než 14 km/h a hmotnost větší než 25 kg, tedy například elektrokoloběžky nebo malotraktory. Povinné ručení nemusí mít například zahradní traktory splňující sice výše uvedené podmínky, které však nikdy

nevyjedou na veřejnou komunikaci, nebo elektrokola, u kterých není obecně elektromotor pokládán za hlavní zdroj pohybu. „Statistiky ukazují, že nehody elektrokoloběžek jsou stále častější a mohou způsobit závažné škody na majetku a zdraví. Klientům nabídneme povinné ručení s balíčkem asistenčních služeb, které jim poskytneme kompletní ochranu při užívání elektrokoloběžek a jiných vozidel s elektrickým nebo jiným pohonem. Chceme zajistit, aby naši klienti měli snadný přístup k těmto důležitým službám a aby byli v souladu se zákonem. Ceny se budou pohybovat podobně jako u malých motocyklů. Rizikovitost těchto kategorií je podobná,“ upozornil na novou kategorii Aleš Zethner.

Navýšení zákonných limitů

Pro lepší ochranu klientů i poškozených se navyšují zákonné limity na 50/50 milionů Kč. Stávající

limity 35 milionů korun na újmu na zdraví nebo smrti a 35 milionů korun na majetkovou škodu jsou v mnoha případech nedostačující. Zvýšení limitů na 50 milionů korun by mělo postačovat pro úhradu většiny škod, které jsou způsobeny dopravními nehodami. „Již dnes většina našich nových klientů volí limity 70/70 milionů Kč a vyšší. Navýšení limitů tedy čeká jen asi 11 % smluv, které spravujeme. U nich limity navýšíme automaticky k výročnímu datu smlouvy, klienti nebudou muset nikde žádat, ani nikam chodit. Zároveň tato úprava sama o sobě nepovede k navýšení sazby pojistného,“ vysvětlil Aleš Zethner.

Nepovinná zelená karta

Zjednodušení přináší řidičům nový zákon u tzv. zelených karet, které nebudou muset mít ve vozidle, a to ani v elektronické podobě. Pojišťovny totiž budou muset všechny smlouvy povinného

ručení online nahrát do databáze ČKP. Zde si budou moci policie nebo dopravní inspektoráty ověřit platnost pojištění. Tato novinka platí jen pro ČR, při cestách do zahraničí budou motoristé stále zelenou kartu potřebovat. Pojišťovny ji tedy budou klientům v elektronické podobě i nadále vystavovat.

Povinné ručení bude sjednávat provozovatel vozidla

Dosud byl odpovědný za sjednání pojištění vlastník vozidla, přenesení této povinnosti na provozovatele vozidla je poměrně zásadní změnou s dopadem zejména na případy, kdy v souvislosti s nepojištěným vozidlem nastoupí sankce vůči odpovědné osobě. V případě, že je provozovatel zapsaný v TP, je odpovědnost jasnější, zákon ale připouští pověření provozovatele i na základě písemné dohody. Proto s ohledem na právní jistotu Kooperativa doporučuje, aby kromě písemného pověření proběhl i zápis, a případně i výmaz provozovatele do TP tak, aby osoba odpovědná za uzavření pojištění byla určena najisto. (tz)

Zlepšeme stav českého zemědělství

Snížení byrokratické zátěže, zastropování dotací zemědělským a potravinářským holdingům nebo rozšíření nabídky kvalitních domácích potravin na pultech obchodů. To jsou některé z tezí memoranda o spolupráci, které v říjnu podepsali zástupci Svazu obchodu a cestovního ruchu ČR a Asociace soukromého zemědělství ČR.

„Musím bohužel konstatovat, že velcí čeští zemědělci i dodavatelé potravin ztrácejí čím dál víc svoji konkurenceschopnost. Hlavním důvodem je struktura zemědělského i potravinářského sektoru, která je postavená na obřích a často vertikálně integrovaných koncernech ve spojení se špatně nastaveným systémem provozních dotací místo podpory modernizace zemědělství a větší efektivity produkce potravin. Peníze daňových poplatníků tak spolu s často úplně zbytečnou byrokracií slouží k zakonzervování tohoto stavu místo toho, aby podpora směřovala k rodinným farmám

a k výrobcům potravin, kteří by zvýšili pestrost nabídky se značkou Česká republika,“ uvedl Tomáš Prouza, prezident SOCR ČR.

Kvůli chybně nastavené dotační politice, která nenutí k zodpovědnému chování, se v Česku pevně uchytil systém dominantních agroholdingů, jež nemají motivaci k produkci pestré nabídky potravin, ale raději se zaměřují na velkoobjemovou průmyslovou produkci několika málo zemědělských komodit. S tím souvisí také nezodpovědný přístup k obdělávaným plochám, neboť z velké části hospodaří na pronajatých pozemcích, které maximálně vytěžují. „Dalším problémem je fakt, že malá konkurence mezi několika dominantními agroholdingy přináší zbytečně vysoké ceny potravin v Česku. Potvrzují to i údaje Českého statistického úřadu, kdy se zdražování týkalo nejvíce právě zemědělského a potravinářského sektoru. Rekordně ziskové zemědělsko-potravinářské podniky se navíc místo snahy dohánět kvalitou i cenou vyspělou Evropu raději soustředí na lobbings za udržení miliardových dotací,“ doplnil Tomáš

Prouza. Tuzemští zákazníci přitom na pultech prodeje jednoznačně vyhledávají kvalitní české potraviny, o to víc z regionální produkce. Často jsou ochotni za kvalitními lokálními potravinami i cestovat. Součástí správné podpory, vedoucí k pestré nabídce, by tak mělo být rovněž výrazné omezení byrokracie, která menší zemědělce odrazuje od ochoty prodávat své produkty například ze dvora nebo na trzích, případně je dodávat do obchodů, jež mají o lokální potraviny velký zájem.

„Zásadním problémem menších zemědělců je skutečnost, že jim přebujelá byrokracie a zbytečné kontroly berou motivaci k dalšímu rozvoji podnikání. To vytváří bludný kruh, kdy aktuální stav zůstává zakonzervovaný, české zemědělství ztrácí konkurenceschopnost na mezinárodních trzích, český venkov přichází o další ekonomické příležitosti a přes všechny snahy se ani nedaří přechod k trvale udržitelnému zemědělství. Smutné je, že se tento stav nepodařil zatím změnit ani jednomu z ministrů zemědělství,“ zdůraznil Jaroslav Šebek, předseda ASZ ČR.

Podle něj se z tohoto pohledu jeví jako zásadní celkově větší podpora rodinnému podnikání v zemědělském i potravinářském sektoru, a to i pokud jde o marketing a propagaci. „Klíčovým prvkem, který může zmíněné problémy pomoci řešit, je podpora lokálně a generačně ukotveným zemědělcům, tedy rodinným farmám. Nejdříve se tu o jejich roli ani nemluvilo, teď se o nich alespoň hovoří, ale fakticky se pro ně nic nedělá. Stát proto musí zcela zásadně přepracovat stávající dotační politiku, která současnou situaci nezlepšuje, ale naopak některé ekonomické a společenské problémy ještě prohlubuje. Dotace mají být určeny na podporu životaschopnosti zemědělců, jak také vyplývá z uplatňovaného evropského modelu, který stojí na klasických sedláčích. Je třeba jasné zastropovat veškeré zemědělské dotace na takové úrovni, aby peníze daňových poplatníků šly na rozvoj regionů, do kvality nabídky a k posílení konkurenčního prostředí, a ne do kapes pár majitelů obrovských agroholdingů,“ dodal Jaroslav Šebek. (tz)

Nejen dobré příklady z praxe a podnikatelské příběhy českých farmářů



dokončení ze strany 1

K tomu, aby dokázala veřejnost odlišit různé přístupy k zemědělskému podnikání a skutečného „českého farmáře“, usiluje Asociace soukromého zemědělství ČR o přijetí zákona o rodinných farmách, který by definoval, co to je rodinná farma a co lze u ní rámcově očekávat.

Jak se takovým podnikatelům snaží pomoci vaše asociace?

Sedláky se ASZ ČR samozřejmě snaží hájit, v jejich zájmu připomínkuje a někdy se jí podaří prosadit takové změny v legislativě, které by jim usnadnily podnikání, a poskytuje velmi širokou škálu poradenství týkající se probíhajících nebo připravovaných změn v tuzemské i evropské zemědělské politice. Ukazuje dobré příklady z praxe a popisuje jejich životní a podnikatelské příběhy, aby se veřejnost mohla s touto formou lépe seznámit a aby pochopila, že klasický sedlák je základem a přínosem v místě, ve kterém žije, a také zárukou kvalitních potravin.

Co se podařilo v poslední době, a co se nedaří prosadit vůbec?

Asi největším úspěchem je prosazení zvýšené sazby dotací v přímých platbách na „prvních“ 150 ha, takzvanou redistribuci (tuto zvýšenou sazbu čerpají všechny zemědělské podniky, ty do 150 ha ale na každý svůj hektar), nedaří se naopak měnit strukturu tuzemského zemědělství k modelu evropského zemědělství, které je založeno na rodinných farmách. Naše zemědělství je v současné době stále velmi podobné předlistopadovému modelu socialistického produkčního zemědělství. Přitom hlubších problémů k řešení je celá řada – jako třeba nízká úroveň přidávané hodnoty produkce ze zemědělské prvovýroby, která nejenže činí české zemědělství méně konkurenceschopným, ale bohužel ani nenabízí tak pestré výrobky přímo od farmářů jako v ji-

ných zemích. Nejsložitějším negativem k řešení je ale otázka malého zájmu nové generace, která by měla do budoucna převzít současné zemědělství. To je také jedním z hlavních témat naší Asociace.

Průběžně se také daří ovlivňovat některá nastavení administrativních a technických požadavků v legislativě, aby výsledný stav byl alespoň nějak snesitelný a vůbec reálný pro praxi. Pokud by se takové věci nechaly jen na našich úřednících, splnili bychom sice jako stát nejspíš všechny podmínky Bruselu, ale reálně by už naši zemědělci museli dávno skončit.

Kritizujete stav českého zemědělství. Je šance něco zlepšit?

Šance je samozřejmě vždy, podmínkou je ale politická vůle, kterou u mnoha námi navrhovaných změn často postrádáme. Bohužel potřebné změny se v téhle zemi dějí až tehdy, kdy dosavadní systém zhavaruje a už jej nejde opravit a tak jako tak se musí přijít s novým řešením. Mezitím se odehrává spousta drobných úprav, které se marketingově dobře prodávají, ale které problémy jen záplatují a jejich skutečná řešení odsouvají. K těmto změnám však musí být dostatek skutečných a nezlobovaných odborníků v politických stranách, kteří jasně rozumějí tomu, co náš sektor potřebuje. Ale ani to není vše – k tomu je třeba ještě jasný záměr věci a odvaha to posouvat dál. Např. současná vláda má k tomu ideální podmínky, která se asi snaží něco dělat, ale u většiny záležitostí zatím zase zůstalo jen u slibů. Uvidíme, jestli se to zlepší ve druhé polovině jejího vládnutí. České zemědělství a potravinářství by si zvýšenou pozornost politiků opravdu zasloužilo.

Lidé si postupně zvykají nakupovat u svého farmáře, doplňovat tak nákupní možnosti, které mají. Co vše se dá takto získat? Vejce, maso, mléčné výrobky, čerstvá zelenina a ovoce?

Tímto způsobem lze nakoupit kompletní spektrum potravin, mnozí sedláci mají dokonce

vlastní prodejny potravin, v nichž nabízejí nejen vlastní výrobky, ale i produkty od dalších sedláků. Na rozdíl od potravin ve velkoobchodních sítích jde přitom o potraviny s dohledatelným původem vyrobených z tuzemských surovin a přímo na farmách nebo v blízkém okolí. Vzhledem k tomu, že tedy jde obvykle o regionální potraviny, tak se s nimi spotřebitel v maloobchodních sítích zpravidla ke své škodě nesetká. Mezi našimi členy jsou velmi zkušené podnikatelé, kteří se nebojí i větších výzev a již dnes mají i velmi specifickou produkci nebo mají svůj systém rozvozu až k zákazníkům či prodávají přes internet, a samozřejmě i tradičně na farmářských trzích.

Nezpracovávají toho chovatelé a pěstitelé ale přece jen málo? Ostatně to jste v jedné z odpovědí naznačili... Nehledají přidatnou hodnotu méně aktivně než jejich kolegové v zahraničí? A pokud to tak je, není to škoda?

Rezervy zde určitě existují značné, hlavní bariérou je ale již v úvodu zmíněná byrokracie a zbytečný důraz na tisíce formálních požadavků (hygienických, veterinárních či stavebních atd.) které ve svém důsledku stojí obrovské peníze, což sedláky odrazuje, protože ve své spíše menší produkci by na to nevydělali ani za 50 let. Škoda je to, jak už také bylo řečeno, nejen pro sedláky, ale i pro spotřebitele, také rovněž pro krajinu, která by mohla být při širším spektru nabízené a prodané produkce pestřejší, což je v zájmu celé společnosti. Je i proto prostě potřeba změnit uvažování a dát větší prostor sedláckům, kteří si přirozeně budují dobré jméno a nemohou si dovolit nabízet něco špatného – inspirovme se třeba zahraničím, kde taková přisnositelství aspoň u některých požadavků přeci jen není a nemá to žádný významný vliv na kvalitu a bezpečnost potravin.

V čem je ta hlavní příčina? Bojí se investovat, obávají se konkurence, nejsou si jisti, že by prodali zajímavý výrobek?

Především se obávají zvýšených nákladů s neznámou návratností a také vyšší intenzity kontrol, neboť i na ty nejmenší výrobce potravin jsou kladeny prakticky stejné nároky, jako na ty velké a průmyslové. Prodej selských potravin problémem není, zájem spotřebitelů o ně má rostoucí tendenci. Celkově jde ale o širší mix překážek a nejistot, které paradoxně udržují naše zemědělství v nevýhodné, a možná i nedůstojné pozici, kdy zemědělec je okolnostmi tláčen dělat spíše nepracovanou úzkou produkci základních komodit a prodávat s minimálním ziskem. Negativní výsledek z toho všeho však nezůstává jen u málo konkurenceschopného zemědělství, nýbrž se projevuje především v omezené nabídce spotřebitelům.

Navázali jste spolupráci se Svazem obchodu a cestovního ruchu ČR. Co si od ní slibujete?

Uzavřené memorandum by mělo být začátkem oboustranného zájmu něco v českém zemědělství změnit. Spolupráce mezi producenty a obchodníky se může na první pohled zdát podivná, ale má svůj potenciál, protože právě spojuje oba konce jednoho řetězce a dává lepší výchozí pozici ke skutečnému řešení identifikovaných problémů – jde o témata, jako je snaha snižování byrokracie v zemědělství, podpora lokálního prodeje a marketingu české produkce, podpora rozvoje modelu rodinného hospodaření a závazek prosazování zastropování dotací na obří zemědělské holdingy o desítkách tisíc hektarů, které žádné dotace kvůli výhodám z velikosti nepotřebují a které jen vytváření oligopolní trh (což jako problém ČR nedávno konstatoval i ÚOHS). Samotný podpis dohody však znamená pouhý začátek tohoto procesu spolupráce a bude potřeba na ní hodně odpracovat, aby se stala přínosnou pro obě strany, a hlavně pro spotřebitele.

Spotřebitel hledá na trhu stále něco nového, na druhé straně sází na osvědčenou klasiku. Sýr, který mu chutná, klobása, kterou kupuje už deset let. Lze takového zákazníka vůbec uspokojit?

Nabídka potravin, ale i stravovací návyky populace, se stále vyvíjejí, je to kontinuální proces, na který musí výrobci potravin reagovat. V praxi to znamená kombinovat „klasiku“ a nové produkty, v obou případech by ale měla být měřítkem při výběru zboží také kvalita. A také neanonymní výrobce, protože pokud je výrobce jakékoli potraviny spotřebiteli znám, je to ta nejlepší prevence potřebné kvality – takový výrobce si nemůže ani na okamžik dovolit nabízet nějaké šunty, protože by na dlouho přišel o své zákazníky. I proto by bylo žádoucí, aby se prodeje a podíl selských potravin na celkových prodejkách potravin v ČR zvýšily.

Kouzlo asi právě spočívá v tom, nesoustřeďovat se jen na jeden segment výroby nebo na jediný sektor, ale maximálně podporovat pestrost produkce a vůbec podporovat vícero řešení, jak bude tato produkce vznikat – poptávka zákazníků a co nejtěsnější kontakt farmáře s nimi pak spolehlivě vytvoří dokonale pokrytý trh a každý člověk si na něm vždy přijde na své – ať už ten, co hledá pořád něco nového, nebo ten, který se raději drží tradice. Tématem je také zajistit co nejlepší plošnou dostupnost těchto potravin, aby spotřebitel nemusel jezdit daleko nebo objednávat jen přes internet, ale aby si mohl na farmu bez problému zajet a navštívit i ten příběh jídla, který se na vybrané farmě tvoří.

za odpovědi poděkovala Eva Brixí

Jubilejní 30. ročník soutěže MANAŽER ROKU zná své vítěze



Prestižní ocenění Manažerka roku 2022 získala Lucie Urválková, která zastává pozici CFO v UNIQA pojišťovně, a.s., sloužící více než třem miliónům klientů v Česku a na Slovensku. Bronislav Převrátíl, CEO firmy Chart Ferox a.s., která se specializuje na výrobu zařízení pro skladování zkapalněných plynů a vyniká v oblasti inovací, získal ocenění Manažer roku 2022. V průběhu slavnostního vyhlášení v Praze byla oceněna zejména jejich schopnost vedení a budoucího směřování, spojeného s inovacemi a touhou po neustálém zlepšování.

Uznávaná soutěž MANAŽER ROKU, kterou pořádá Česká manažerská asociace již tři desetiletí, vyhledává nejlepší manažery, lídry a podnikatele, kteří dosahují výjimečných výsledků ve svých oborech, podporují růst a rozvoj firem a vytvářejí podnětné pracovní prostředí pro své kolegy. Jde o jedince, kteří svým přirozeným vedením, schopností inspirovat ostatní k dosažení lepších výsledků a profesionálním odborným vedením posouvají společnost i zaměstnance vpřed a rozvíjejí jejich schopnosti.

„I jubilejní ročník soutěže MANAŽER ROKU opět přinesl jména osobností z oblasti vrcholového managementu, jež doprovázejí inspirativní příběhy a znamenitá profesní činnost. Během třiceti let existence soutěže bylo oceněno celkem 69 jednotlivců, kteří zaujali pozice Manažerka a Manažer roku. Jsme hrdí, že tuto tradici udržujeme. Naším cílem není pouze odměňovat ty nejlepší, ale především motivovat a povzbuzovat mladé, začínající manažery, na jejich cestě, která často přináší velké výzvy. Soutěžící se vzájemně inspiroují, stanovují celému oboru vyšší standardy a stále zvyšují úroveň managementu v České republice,“ řekl Ivo Gajdoš, výkonný ředitel České manažerské asociace.

Lucie Urválková, Manažerka roku 2022, působí v pojišťovně UNIQA od roku 2006, kdy začala svou kariéru ve společnosti jako finanční ředitelka. V roce 2006 se stala členkou představenstva a po sedmi letech byla povolána na pozici finanční ředitelky pro Česko a Slovensko. UNIQA je klíčovým hráčem v Evropě s více než 15 milióny klientů v 18 zemích. Lucii Urválkové nejde jen o výsledky, ale zejména o komunikaci se zaměstnanci a týmy. Porota ocenila efektivně provedenou fúzi s AXA pojišťovnou, a.s., v době covidu, její otevřený přístup, empatii, schopnost motivovat a současně naslouchat potřebám ostatních.

Vítěz soutěže Manažer roku 2022 a zároveň kategorie Průmysl a navázané obory, Bronislav

MANAŽER ROKU – Česká manažerská asociace

První ročník soutěže MANAŽER ROKU se uskutečnil v roce 1993, o rok později se do ní přihlásily stovky zájemců. Příležitosti upozornit na svou práci se každoročně chápou stovky manažerů a manažerek. Úspěšně obstojí ale jen ti manažeři, kteří mají pro svou práci nejen profesní, ale i osobnostní předpoklady. Soutěž pořádá Česká manažerská asociace – jediné sdružení v České republice, které se výlučně zaměřuje na manažery, podnikatele a lídry bez ohledu na profesi. Vzniklo v roce 1990 a jeho posláním je, i nyní v době moderních trendů v managementu a vzniku nových profesí, propojování manažerů a rozvoj jejich odborných schopností, znalostí a dovedností. Platformu ČMA využívá 400 členů, sto členů je kolektivních. Od roku 2019 je ČMA součástí evropské asociace European Managers, zastupující přes milión manažerů napříč Evropou.

www.manazerroku.cz



Manažerka roku Lucie Urválková
a Manažer roku Bronislav Převrátíl

Převrátíl, nastoupil do společnosti Chart Ferox a.s. v roce 2005, před pěti lety pak stanul v jejím čele. Pro Bronislava Převrátíla jsou na prvním místě investice do zaměstnanců a rozvoj jejich talentu, ale neopomíjí ani prohlubování jejich spokojenosti se svým zaměstnavatelem. Rozvoj lidského kapitálu podle něj úzce navazuje na rozvoj firmy a jejího úspěchu na trhu. Komise u této osobnosti vyzdvihla nejen jeho přístup k zaměstnancům, ale také transformaci společnosti během posledních pěti let, kdy přeměnil firmu z primárně orientovanou na výrobu na firmu zaměřenou na projekty a služby s vysokou přidanou hodnotou.

„Letos byl výběr skutečně náročný. Vzhledem k vlivu války na Ukrajině a vysoké inflaci, která ovlivnila celou společnost, se manažeři napříč odvětvími museli vypořádávat s okolnostmi, na něž neměli plný vliv. Do top desítky se dostali manažeři, kteří nejen zvládli tuto turbulentní dobu, ale dokázali firmy povznést a posunout je vpřed. Hlavní vítězové, Lucie Urválková a Bronislav Převrátíl, potvrdili, že jsou schopni vést společnost i v období neustálých změn a jejich vize budou mít významný vliv na trh. To, co je odlišuje od ostatních, je jejich mimořádný přístup k lidem a jejich rozvoji. Oba chápou, že budoucnost společnosti nebude záviset pouze na digitalizaci a inovacích, ale také na rozvoji zaměstnanců a na tom, co jim mohou nabídnout,“ komentoval výběr vítězů Libor Witassek, člen Hodnotitelské komise a ambasador ČMA.

Hodnotitelská komise složená z expertů na management a bývalých vítězů předešlých let vybírá vítěze dle japonské metody čtyř kvadrantů Hoshin Kanri, kombinované s evropskými kritérii EFQM. Hlavními faktory, které se hodnotí, jsou: minulost manažera, zlepšování a využívání lidských zdrojů, risk management a strategie a vize do budoucna. (tz)

Vítězové všech kategorií soutěže MANAŽER ROKU 2022

- **Vítěz kategorie Vizionář**
Petr Vaněček, CEO spol. Remoska s.r.o.
- **Vítěz kategorie Mladý manažerský talent**
Michal Lichter, Regional Director a CEE spol. Beligence
- **Vítěz kategorie Průmysl a navázané obory**
Bronislav Převrátíl, CEO spol. Chart Ferox a.s.
- **Vítěz kategorie Nezisková sféra**
Lucia Haraslinová, předsedkyně Kladru českých nábytkářů, družstva
- **Vítěz kategorie Manažer malého a středního podniku**
Petr Paksi, spolumajitel a obchodní ředitel spol. JAP Future s.r.o.
- **Vítěz kategorie Služby**
Lenka Žlebková, generální ředitelka Kongresového centra Praha, a.s.
- **Vítěz kategorie Zemědělství**
Jaroslav Mikoláš, jednatel a spolumajitel spol. Lupofyt s.r.o.
- **Vítěz kategorie Veřejná správa**
Pavel Švagr, předseda Správy státních hmotných rezerv
- **Vítěz kategorie Manažer digitálního věku**
Marcela Lonková, CEO This One s.r.o.
- **Vítěz kategorie Zahraniční manažer**
Violeta Luca, CEO Microsoftu pro Česko a Slovensko

Top 10 MANAŽER ROKU 2022

- Bronislav Převrátíl, CEO spol. Chart Ferox a.s.
- Lucie Urválková, CFO v UNIQA pojišťovně, a.s.
- Lenka Žlebková, generální ředitelka Kongresového centra Praha, a.s.
- Jaroslav Mikoláš, jednatel a spolumajitel spol. Lupofyt s.r.o.
- Michal Lichter, Regional Director a CEE spol. Beligence
- Violeta Luca, CEO Microsoftu pro Česko a Slovensko
- Jiří Buchal, CEO RD Rýmařov s.r.o.
- Jana Mastíková, hlavní architektka a partnerka firmy LOXIA
- Pavel Švagr, předseda Správy státních hmotných rezerv
- Michal Hornák, CEO Witte Automotive Česko

Čtvrtstoletí s Albertem oslavilo 133 zaměstnanců, prožili u něj většinu svého pracovního života

Albert opět oceňoval své dlouholeté zaměstnance; 133 kolegů z prodejen, distribučních center a centrály, kteří letos slaví 25 let ve firmě, se zúčastnilo slavnostního galavečera v Praze. Jejich věrnost ukazuje, že dlouholetá loajalita jednomu zaměstnavateli pořád existuje a zaměstnavatelé ji dokážou ocenit.

Klub 25, který už od roku 2018 sdružuje dlouholeté zaměstnance a čítá více než dvě stovky kolegů, se letos rozrostl o dalších 133 jubilantů. Rozšířili tak řady prodáváčů, zelinářů, řezníků, skladníků z celé republiky a pracovníků pražské i brněnské centrály, kteří oslavili své jubileum v předchozích letech. Tito kolegové prožili s Albertem celé čtvrtstoletí a podíleli se na vývoji maloobchodu a prodejen Albert v Česku. „Vážíme si věrnosti, práce i zkušeností našich zaměst-

nanců. Klub 25 jsme založili, abychom ocenili jejich loajalitu a oslavili toto krásné výročí. Také jejich zásluhou můžeme v celé republice obsluhovat milióny zákazníků a za to jim patří velké poděkování,“ řekl Ctirad Nedbálek, viceprezident společnosti Albert pro lidské zdroje. „Tito kolegové tvoří jádro našich stabilních týmů. Průměrná délka zaměstnání u nás činí přes osm let, v tomto ukazateli patříme k naprosté špičce v retailu,“ dodává. Slavnostní předávání, které v prostorách paláce Žofín na Slovanském ostrově v centru Prahy uváděl moderátor Vlasta Korec, zakončil živý koncert kapely Olympic. Večerní ceremoniál byl vyvrcholením celodenního programu v Praze. Jubilanti absolvovali vyhlídkovou plavbu lodí a komentovanou procházkou historickým centrem. Jako vzpomínku dostali křížálovou vázu české výroby s květinou a poděkováním od nejvyššího vedení společnosti a finanční odměnu za dosažení pracovního jubilea. (tz)



EFKO nezachránilo pouze Igráčka: český výrobce hraček letos slaví 30 let

Ryze českých výrobců hraček, kteří ustáli všechny ekonomické a společenské turbulence, je jako šafrán. Někteří z nich dokážou poctivým přístupem ke svým výrobkům svou pozici na trhu posílit. To se daří i firmě EFKO-karton s.r.o. sídlící na Vysočině, kterou před třiceti lety založil Miroslav Kotík.

Ten z původně obchodní společnosti vybudoval respektovanou výrobní společnost, která dnes dává práci více než šesti desítkám zaměstnanců. V současnosti asi nejznámějším produktem firmy je její vlajková loď – legendární hračka Igráček. V jejím portfoliu však nalezneme i léty prověřené hry jako Kloboučku hop, Smolíček, Jožin z bažin, ale také nové inovativní soubory her pro předškoláky, party hry, novinku Pytlíček a celou řadu dalších hraček. EFKO se neorientuje pouze na produkci vlastních výrobků, ale významnou část její činnosti zahrnuje také zakázková výroba deskových her, puzzle skládaček a jiných hraček mířících do celého světa.

„Když jsem v roce 1993 zakládal firmu, těžko jsem si mohl představit, kam až se podaří podnik posunout a za kolik lidí budu mít o třicet let později zodpovědnost. Cesta k dnešní podobě EFKA ale nebyla jednoduchá a mnohdy znamenala nelehká strategická rozhodnutí. Člověk musí počítat i s tím, že ne vše bude tak, jak si naplánuje. Musíte věřit tomu, že základ vašeho rozhodnutí je správný, za tím si potom jít a nepanikařit při první komplikaci. Z každého překonaného problému vycházíte zkušenější

a posílení,“ uvedl Miroslav Kotík, majitel firmy EFKO-karton a dodal: „Hlavně v počátku mi spousta lidí říkala, že vyrábět hračky v Česku je utopie, když se dá vše vyrobit v Asii za zlomek ceny. Často tomu ale pak odpovídá kvalita. Nebylo a ani není jednoduché prosazovat naši kvalitu proti levným výrobkům. Podle některých názorů jsou to jen hračky, se kterými si děti pohrají chvilku, a pak je s nezájmem odloží. Ale i toto spotřebitelské vnímání se postupně mění. Rodičům není jedno, s čím si jejich děti hrají. Zajímá je, zda jejich ratolesti dokáže hračka rozvíjet a udržet jejich pozornost. Proto stále více sázíme na celkovou kvalitu hraček – na tu materiálovou i obsahovou. A to se nám v dlouhodobém horizontu vyplácí.“

„Průměrně ročně vyrobíme přes milion kusů her. Menší část produkce míří na domácí trh. Větší podíl tvoří zakázková výroba pro zahraniční partnery, hlavně z Německa, Francie, Nizozemí a Slovenska. S Igráčkem a jeho auty MultiGo jsme si k zahraničním zákazníkům našli cestu díky customizaci figurek pro daný trh. Například ve Španělsku lze zakoupit figurky Igráček v podobě fotbalistů různých španělských klubů nebo hasičů a policistů z různých kantonů. V roce 2022 činil obrát naší firmy 107 milionů korun. Z toho export tvořil 42 %,“ sdělila Alena Trávníčková, ředitelka obchodu firmy EFKO-karton.

„Přestože slyšíme o probíhající ekonomické krizi, snažíme se neustále hledat nové a inovativní postupy výroby a neobjíme se do nich investovat,“ uvedla výrobní ředitelka Petra Miklová. „Nově jsme zakoupili automatický lepicí plotr,

který nám významně usnadňuje práci při výrobě obalů. Dále jsme pořídili speciální digitální UV tiskárnu na potisk Igráček, díky které jsme zase schopni plnobarevně potisknout třeba i jen jednoho Igráčka. Činíme tak Igráčky na míru dostupné i menším firmám, spolkům a podobně. Nesmíme usnout na vavřínech. Je třeba stále hledat nové technologie a možnosti. A to mě na mé práci baví úplně nejvíce,“ doplnila Petra Miklová.

Na podzim loňského roku přišlo EFKO s novinkou v podobě Igráček s podcastovou pohádkou načtenou známým hercem Martinem Stránským. Firma tak spojila klasické figurky s dnes populárním formátem podcastu. I to je důkaz, že výrobce hledá stále jiné přístupy při návrhu svých výrobků. Vedoucí vývojového oddělení Andrea Šindelářová se pochlubila: „Na podzim uvedeme na trh další tři Igráčky s podcastovou pohádkou. Zajímavostí je, že jsme opravili původní formu na kočár tažený Igráčkovým koněm. Z produktu mám velkou radost. Psali nám již i nadšení sběratelé, že se na nové Igráčky moc těší. Původní kočáry jsou totiž poměrně vzácné. To potvrzuje, že Igráček dělá radost i dospělým, je totiž bezesporu i sběratelskou záležitostí. Stačí se podívat na různé aukční weby, za kolik se historické nebo speciální kousky draží. Mnohdy jde o řady tisíců korun. Možná máte doma z dřívější poklad, o kterém ani nevíte.“

Letos firma uvedla novou řadu dárkových her do kapsy s názvem Pytlíček. Jde o hry na cesty uložené v bavlněném pytlíku, ve kterém lze najít komponenty výhradně z přírodních materiálů. Na podobě řady Pytlíček se podílela designérka a cestovatelka Taňa Sekerková. Za každou její ilustraci se skrývá malý příběh z jejích cest. Stačí se podívat na potisky pytlíčků a produkty samotné.

S legendárním Igráčkem je spjata rovněž autodráha Ites. A právě figurka i autodráha je stálou expozicí v Království železnic v Praze, se kterým EFKO spolupracuje již od roku 2013.

„Nápad vytvořit obří modelové kolejiště jsem dostal už v osmi letech. V dospělosti jsem tento sen realizoval v suterénu hotelu na smíchovském Andělu. Postupně budovaný model kolejiště nám vždy umožňoval využít část prostoru pro doplňkové expozice. Chtěli jsme projekt zaměřit na rodiny s dětmi, a tak hračky byly přirozenou volbou. Vzhledem k budovanému modelu České republiky nám přišlo logické oslovit české firmy, tedy i výrobce Igráčka. Výsledkem dohody s firmou EFKO byla instalace velkoplošného modelu Igráčkova města. Pozdě-



Ing. Miroslav Kotík, majitel firmy EFKO-karton s.r.o.

ji u nás přibyl i velký model české autodráhy Ites. Právě jednáme o dalším rozšíření spolupráce,“ sdělil Matěj Horn z Království železnic.

Třicetiletá historie firmy EFKO-karton se začala psát v roce 1993, kdy Miroslav Kotík založil ve Žďáře nad Sázavou firmu EFKO za účelem distribuce hraček na českém trhu. O dva roky později začal s výrobou vlastních her a v roce 1997 EFKO vstoupilo na slovenský trh. Za dva roky poté se firma přestěhovala do Nového Veselí, kde dodnes buduje a rozšiřuje vlastní výrobu. O rok později vzniklo ve firmě vývojové oddělení a na trh přišly první hry a hračky navržené na základě získaných licenčních práv – například Pán Prstenů a podobně.

V roce 2006 odstartovala firma výrobu stavebnice Roto navazující na původní značku Plastikant. V roce 2008 koupil Miroslav Kotík vlastnická práva na značku Igráček a formy na jeho výrobu. Zároveň proběhla první etapa modernizace strojního vybavení výroby. Na český a slovenský trh uvedlo EFKO redesignovaného Igráčka v roce 2010. O dva roky později bylo pořízeno nové strojní zařízení lisovny plastů v Korouhvi u Poličky. Pro zahraniční zákazníky byl název hračky Igráček těžko vyslovitelný. Proto na západní trh míří Igráček pod názvem Pokeeto. V roce 2014 EFKO výrazně investovalo do výroby nových forem a Igráček získal autíčka se stavebnicovým systémem MultiGo, který se dodnes úspěšně rozrůstá. V roce 2019 vzal Miroslav Kotík pod svá křídla i legendární českou autodráhu Ites a zachránil ji tak před zřejmým zánikem. (tz)



Módní značka Vuch jde nově do segmentu obuvi

Česká módní značka kabelek, batohů, peněženek a dalších módních doplňků Vuch zvětšuje svůj záběr. Aktuálně se rozhodla rozšířit svoje portfolio o boty. A jít do toho naplno s navázáním spolupráce s úspěšným návrhářem sneakersek Martinem Brnou.

„Naši značku si zákazníci spojují zejména s našimi barevnými módními doplňky typu kabelky, batohy a peněženky. Portfolio postupně rozšiřujeme například o hodinky, čepice, šperky. Před pár měsíci jsme se rozhodli jít také do obuvi. Potřebovali jsme ale zkušeného a kreativního návrháře v tomto segmentu a narazili na Martina Brnu. A padli si s ním hned do noty,“ řekl Martin Kůs, spoluzakladatel a spolumajitel Vuch.

Martin Brna s kreslením prvních návrhů tenisek začal už v roce 1998, kdy byl ovlivněn érou ryziho skateboardingu. Postupem času začala jeho mysl zaměstnávat škola, později práce v oboru stavařiny. Nikdy ale na svou tenisovou vášeň nezapomněl. Dnes už zase dělá to, co si vždycky přál, největší radostí pro něj je vidět, když lidé na ulici nosí jeho boty. A ty pod značkou Unbroken Addiction obléká například DJ Roxtar, rapper Yzomandias, modelka Diana Kobzanová či šéf-

kuchař Přemek Forejt. Podle jeho návrhů se vyrábějí i některé modely značky Vasky.

„S Vuch máme v plánu několik kolekcí a baví mě, že je každá úplně jiná, jak designově, tak i funkčně. V těchto dnech pracujeme na finalizaci vzorků. To je má nejoblíbenější část tvorby, kdy svoji vizi, kterou jsem doposud viděl jen na papíru, najednou držím v ruce. Je to jako stvořit z ničeho něco,“ prozradil Martin Brna a dodal: „Myslím, že je to hlavně v tom vytvářet produkty, které se odlišují od ostatních výrobců a nebát se experimentovat s designem, barvami a materiály. Dbáme na každý detail a skutečně se snažíme vyrobit krásné a originální tenisky. Zároveň si myslím, že s ohledem na to, kolik úsilí je věnováno všem produktům, budeme nabízet boty za hezkou cenu. Nutno dodat, že koupí lidé podpoří českou značku, která se snaží i o jakýsi přesah a vedle výroby organizuje i charitativní akce, jako je Vuchlady, Charity Day a jiné, které pomáhají lidem měnit jejich životy k lepšímu.“

Vuch založili v roce 2015 dva nadšení kamarádi z Chrudimi Martin Kůs a Ondřej Hyřš, kteří se znají již od dětství, kdy vyrůstali ve stejném panelákovém vchodě. Na samém počátku stály dámské peněženky, se kterými oba pánové vycítili příležitost na trhu. Prvním modelem by-

ly konkrétně barevné puntikáté peněženky, které patří i dnes k vlajkovým lodím značky. Od svého počátku Vuch značně rozšířil portfolio na několik stabilních kategorií, mezi které patří kromě dámských peněženek také zejména kabelky a batohy. V těchto kategoriích nabízí stovky produktů různorodých stylů, designů i mate-



Návrhář tenisek Martin Brna

riálů. Vuch vyrábí ale také hodinky, sluneční brýle, šperky či oblečení.

„Módní scéna nám přišla šedá, smutná a nevyrazná, nebo naopak velice drahá a nedostupná pro běžné zákazníky. Tak jsme zkusili napravit všechny tyto nedostatky, které jsme na trhu viděli. Dnes v našem chrudimském týmu společně vytváříme netradiční módní kousky plné barev a radosti. Také kvalita je pro nás opravdu důležitá a neustále se snažíme pracovat na tom, abychom se zdokonalovali ve všech směrech,“ řekl Martin Kůs.

Vuch v letošním roce oslaví již osm let a po celou dobu meziročně roste. Neustále rozšiřuje své portfolio, v současnosti nabízí 8500 produktů a stále přináší nové a další originální kousky, včetně limitovaných edic. Letos představí například limitované edice s pop-artovým výtvarníkem Josefem Ratajem či rapperkou Sharlotou. U obou umělců jde o navázání na první velmi úspěšné limitované kolekce.

Více informací a e-shop naleznete na www.vuch.cz a na www.vuch.info. Produkty jsou k dostání také v dalších předních českých e-shopech, u maloobchodních partnerů, stejně tak ve vlajkové prodejně a showroomu Vuch store na pražské Národní třídě. (tz)

Drivalia chce do České republiky přinést nová řešení mobility, včetně předplatného automobilů

Společnost Drivalia Lease Czech Republic, která je nástupkyní české pobočky leasingové firmy LeasePlan, rozšíří portfolio služeb a osloví nové zákaznické skupiny. Hodlá tak zdůraznit svou pozici lídra v oblasti správy podnikových automobilových flotil a fleet managementu. Důraz bude klást na inovativnost založenou na nejnovějších technologiích a moderních obchodních konceptech, jakými jsou předplatné automobilů nebo sdílení služebních vozů, včetně elektromobilů. Zástupci společnosti o tom v říjnu informovali v Praze na tiskové konferenci.

Drivalia náleží do struktury Crédit Agricole, desáté největší banky na světě. Značka Drivalia patří společnosti CA Auto Bank, kterou vlastní Crédit Agricole Consumer Finance. CA Auto Bank se opírá o bezmála stoleté zkušenosti na poli mobility. Zákazníkům dokáže zajistit automobil na jakoukoli dobu – od jedné minuty v rámci sdí-

lení vozů až po řadu let. Velký důraz klade na propagaci alternativních pohonů. V Itálii, kde má své ústředí, provozuje více než 1600 veřejných nabíjecích stanic, což představuje největší síť v zemích provozovaných soukromým subjektem. „Naším cílem je demokratizace čisté mobility, tedy aby byla dostupná široké veřejnosti. Plánujeme, že v roce 2030 bude polovina nových vozidel v naší flotile zelených,“ řekl Giacomo Carelli, generální ředitel CA Auto Bank a předseda představenstva společnosti Drivalia.

„Vstup na český trh představuje důležitý krok v naší celoevropské růstové strategii. Do roku 2026 chceme naši souhrnnou flotilu rozšířit na 300 000 vozidel. Stavíme přitom na čtyřech pilířích: pronájem, operativní leasing, předplatné a sdílení,“ uvedl Paolo Manfredi, generální ředitel společnosti Drivalia a šéf pro evropské trhy a business development CA Auto Bank.

V Česku dnes Drivalia pečuje o vozové parky přibližně 2500 zákazníků a ve flotile má přes 30 000 vozidel. Nabízí mobilitu na míru pro podnikatelské subjekty bez ohledu na jejich za-

měření nebo velikost. Jádrem produktového portfolia budou i nadále tvořit nástroje založené na principu operativního leasingu. „Nic se nemění ani na našem postavení multibrandového poskytovatele. Pro klienty budeme stejně jako dosud vyhledávat nejlepší řešení na trhu nezávisle na konkrétních značkách automobilů,“ upozornil Martin Brix, generální ředitel společnosti Drivalia Lease Czech Republic.

Firma bude pokračovat i v prodeji ojetých vozidel vrácených zákazníky po operativním leasingu. Ta nejkvalitnější si mohou zájemci osobně vybrat v kamenné prodejně ve Vestci u Prahy. Produktovou škálu bude společnost postupně doplňovat o řešení z mezinárodní nabídky Drivalie. Už v prvním čtvrtletí příštího roku chce v areálu pražského Letiště Václava Havla zprovoznit autopůjčovnu Drivalia Rent. Osloví tím zejména retailovou klientelu.

Následovat by měly další služby, které už Drivalia nabízí v zahraničí pod zastřešujícím názvem Drivalia Planet Mobility. Půjde například o sdílení firemních automobilů, variabilní

pronájmy s nejrůznější délkou trvání nebo předplatné vozidel CarCloud. Zákazníci nebudou platit měsíční splátku za konkrétní auta, ale v rámci pravidelného paušálu jim bude Drivalia zajišťovat mobilitu podle aktuální potřeby.

Podle Martina Brixu to umožní efektivnější řízení autoparků. Stejný dopad mají mít i variabilní pronájmy, jejichž prostřednictvím firma dokáže poskytnout auto třeba jen na jediný den. Společnost počítá s tím, že s těmito službami přijde poté, co plnohodnotně rozjede projekt Drivalia Rent. Mezitím pracuje na růstu zákaznické flotily. Letos v srpnu například oznámila velký kontrakt s Českou poštou, které v nejbližších měsících dodá přes tisíc nových vozidel.

Drivalia dnes působí ve 13 zemích Evropy (vedle Itálie v Belgii, České republice, Dánsku, Finsku, Francii, Irsku, Nizozemsku, Norsku, Portugalsku, Řecku, Španělsku a ve Velké Británii) a průběžně pokračuje v expanzi do dalších států. Ještě letos začne operovat v Německu a Polsku, v příštím roce by měly přibýt Rakousko, Švédsko a Švýcarsko. (tz)

Technologie HAIDI ušetří nemocnici měsíčně týden práce

Úspora času, lepší přehled a motivace personálu – to jsou přínosy, kterých si čeští, slovenští a rakouští lékaři a další nemocniční specialisté cení na technologii HAIDI vyvinuté českou společností Datlowe. Ta lékařům pomáhá efektivněji monitorovat výskyt nemocničních infekcí, tedy takových, které vznikají v přímé souvislosti s poskytováním zdravotní péče. Lékařům a dalším odborníkům šetří při jejich detekci měsíčně přibližně týden času a o více než 80 % zlepšuje přehled o jejich výskytu. Za uplynulý rok si technologii HAIDI pořídilo celkem deset českých nemocnic, nasazena je i v Rakousku či na Slovensku.

„HAIDI umožňuje, aby se lékaři na problematiku nemocničních infekcí více zaměřovali, řešili ji efektivněji a měli o ní maximální přehled. Díky digitalizaci a nástrojům, které umí zpracovat a interpretovat velké množství dat, mohou více času věnovat pacientům,“ řekl Jakub Kozák, spoluzakladatel a CEO Datlowe. Nemocniční infekce jsou typem infekcí, které mohou vzniknout v rámci poskytování zdravotní péče, například po chirurgickém zákroku. Obvykle bývají spojeny s častými rezistencemi vůči klinicky používaným antibiotikům, a tedy náročnější léčbou. Technologie HAIDI násobně zefektivňuje manuální práci lékařů – tato rizika v nemocnicích

odhaluje shromažďováním dat z veškeré zdravotnické dokumentace a za pomoci metody zpracování přirozeného jazyka a strojového učení je interpretuje do podoby možných rizik.

Snižovat reálný výskyt

Ačkoli některé evropské nemocnice vykazují incidenci těchto infekcí v rozsahu 1–2 %, skutečná incidence je podle Evropského centra pro prevenci a kontrolu infekcí (ECDC) mezi 5–10 %. O tom se přesvědčila i například slovenská síť nemocnic Svět zdraví, která roky vykazovala výskyt nemocničních infekcí méně než 2 %. Prevalenční bodové studie provedené čtyřikrát mezi lety 2016–2019 však ukázaly, že se reálně jejich výskyt pohybuje v rozmezí 5,5–7,5 %.

„Studie probíhaly napříč všemi sedmnácti nemocnicemi, které Svět zdraví tvoří, a zohlednily zdravotnické záznamy celkem čtyřikrát po 2500 pacientech. Po zjištění reálné prevalence jsme zavedli opatření, která snížila výskyt nemocničních infekcí o více než procento,“ komentovala hlavní epidemioložka slovenské sítě nemocnic Svět zdraví Jana Skalová.

Úspora jednoho týdne a přesnější detekce

Síť Svět zdraví si, stejně jako řada dalších nemocnic, pořídila v loňském roce pro boj s nemocničními infekcemi technologii HAIDI. Podle lékařů a dalších specialistů, kteří mají s je-



foto Pixabay

jím používáním zkušenosti, dokáže technologie zpřesnit incidenci výskytu nemocničních infekcí, která je obvykle výrazně vyšší, než jakou vykazovali při manuální detekci. Například lékařům z nemocnice Nové Město na Moravě pomáhá detekovat o více než 80 % případů infekcí, a přiblížit se tak jejich reálné incidenci.

„Vyšší incidence se může jevit jako negativní aspekt. Bojovat však můžeme pouze s těmi infekcemi, o jejichž výskytu máme přehled. Věříme, že nám HAIDI pomůže tyto případy nejen snadněji odhalovat, ale i eliminovat. V tomto úsilí hodláme nadále pokračovat a do budoucna se míníme přiblížit 5% incidenci, které se nám v jedné z našich nemocnic již podařilo dosáhnout,“ dodala Jana Skalová.

Technologie HAIDI pomáhá lékařům také šetřit čas, který sběru dat o nemocničních infekcích věnují – podle sítě Svět zdraví až o 60 %. Specialisté v nemocnici Jihlava například uvedli, že s její pomocí ušetří měsíčně průměrně jeden pracovní týden, který dříve věnovali aktivnímu vyhledávání a shromažďování dat.

„Díky HAIDI se nám zjednodušilo vyhledávání infekcí ve zdravotnické dokumentaci a zvýšila se výtěžnost jejich sledování. Rovněž byla snížena administrativní zátěž zdravotníků, kteří se touto problematikou zabývají. Dalším benefitem je bezesporu časová úspora, která umožňuje zaměřit se na prevenci vzniku a šíření infekcí spojených s poskytováním zdravotní péče, snížit jejich počet a ušetřit nemalé finanční prostředky,“ dodává Petra Vavřínová, vedoucí oddělení ústavní epidemiologie nemocnice Jihlava.

Kromě Slovenska a Rakouska je HAIDI využívána zejména v Česku, kde v současné době pokrývá čtvrtinu nemocničních lůžek akutní i následné péče. Jen za uplynulý rok si ji pořídilo deset českých nemocnic. Společnost v minulém roce zaznamenala růst nejen po stránce implementací svého produktu, ale i personální – její tým se rozrostl na dvojnásobek. V letošním roce hodlá nadále rozšiřovat svou technologii nejen v českých, ale i zahraničních nemocnicích a představit další produkt ze svého portfolia, který využijí kliničtí farmaceuti. (tz)

Tolerujete neschopné zaměstnance? Pozor na falešné sociální citění

Zná to asi každý šéf. Máte zaměstnance, se kterým jste se spřátelili a pracujete spolu už dlouho. Už delší dobu ale sledujete a řešíte pokles jeho pracovní výkonnosti a nedostatečně odvedenou práci.

Ostatní kolegové si na něj stěžují. Z jeho strany přicházejí jen výmluvy nebo posloucháte strasti o jeho osobním životě. Nepomáhá žádná domluva nebo výtky, zaměstnanec nemá snahu pracovní úkoly plnit. Přesto ho nepropustíte, protože „má hypotéku a dvě děti“, „nemá to doma jednoduché“. Pokud ve firmě trpíte potížistu jen proto, že to má v soukromí těžké nebo jste kamarádi, podřezáváte si pod sebou větev. Riskujete totiž odchod schopných lidí.

„Roli šéfa je dělat taková rozhodnutí, která jsou pro dobro většiny. Musí myslet na ostatní zaměstnance. Dlouhodobá tolerance problému-



Irena Vrbová, zakladatelka konzultační společnosti Porto

vého člověka nejenom naruší vztahy ve firmě, ale bude mít negativní dopad na výkonnost celého týmu,“ řekla Irena Vrbová, zakladatelka konzultační společnosti Porto, která se zabývá vzděláváním a rozvojem majitelů a manažerů menších a středních firem.

Sociální citění v určitých situacích by měl mít každý šéf, protože jsme lidé a je nepřírozené ho nemít. Pozor ale na falešné sociální citění, které si často šéfové a vedoucí týmu pletou se soucitem. Bohužel často falešným. „Ve většině případů je za tím schovaný strach z nepříjemného řešení situace. Neexistuje šéf, kterému by dělalo dobře, když má někoho z firmy poslat pryč. S podvědomou výmluvou, že to dělám pro dobro druhého, se lépe žije. Zadělává si tím ale na další problémy,“ vysvětlila Irena Vrbová.

Kolegové si budou stěžovat, budou demotivováni, a oprávněně. Nikdo nechce pracovat za líného nebo neefektivního kolegu. Taková si-

tuace dlouho nevydrží a šéfovi budou na stole přistávat nejenom stížnosti, ale i výpovědi schopných zaměstnanců. „Pokud se stane, že kvůli problémovému jedinci přistane šéfovi na stole výpověď od někoho schopného, je to nevratné. Ztratit schopné na úkor nezodpovědných je jedno z největších šéfovských fiasek,“ upřesnila Irena Vrbová.

Pokud ještě není situace zcela vyhrocená, není vždy nutné daného kolegu propustit. Jestliže má pouze dočasné problémy, které chce řešit a přeje si ve firmě zůstat, může mu šéf nabídnout přeražení na jinou nebo méně náročnou pozici. Možná už na svévojené pozici nestačí nebo mu nevyhovuje. „Někdy stačí po dohodě změnit pracovní náplň nebo jiná změna, která situaci vyřeší. Nakonec pro zaměstnance tento krok může být vysvobozením. Může najít novou cestu v dosavadním životě,“ dodala Irena Vrbová. (tz)

MSV 2023: Výstaviště plné atraktivních exponátů a nadšenců do průmyslových technologií

Již 64. ročník Mezinárodního strojírenského veletrhu vzbudil u odborné veřejnosti velký zájem a přesvědčivě obhájil smysl veletrhu v době digitální transformace průmyslové výroby. Expozice 1312 vystavujících firem ze 43 zemí obsadily deset pavilonů brněnského výstaviště. Celková návštěvnost se za čtyři veletržní dny přiblížila k 60 000 lidí.

Oslovení vystavovatelé se shodují, že letošní ročník MSV proběhl v pozitivní atmosféře dané vysokou návštěvností, a zejména kvalitou jednání. „Mnoho návštěvníků sem přišlo nejen řešit konkrétní business, ale i najít nové obchodní partnery, což naplnilo základní smysl veletrhu. Možnost prohlédnout si exponáty fyzicky, případně i v chodu, je při výběru technologií pro průmyslovou výrobu nadále klíčová a nenahraditelná jinými formami prezentace,“ uvedl Jan Kubata, generální ředitel společnosti Veletrhy Brno. V rámci MSV se konaly i specializované veletrhy Transport a logistika a Envitech, výjimečně se souběžně konal také mezinárodní veletrh pro dřevozpracující a nábytkářský průmysl WoodTec.

Mezinárodní setkání průmyslových lídrů

MSV je místem, kde se už sedmé desetiletí potkávají zástupci špičkových průmyslových firem z různých zemí. Na MSV 2023 přijela polovina vystavovatelů ze zahraničí. Oficiální expozice, zařazené vládou nebo proexportní institucí, otevřely Čína, Francie, Indie, Maďarsko, Moldavsko, Polsko, Rakousko, Slovensko, Tchaj-wan a Uzbekistán. Veletrh zároveň navštívila delegace z Uzbekistánu vedená premiérem, další významné obchodní delegace přicestovaly z Indie, Kolumbie, Nizozemí, Saska, USA nebo Ukrajiny. Zahraniční obchod a exportní nebo investiční příležitosti českých firem se na veletrhu skloňovaly ve všech pádech, příkladem mnoha akcí je třídní projekt Contact Ukraine, který aktivně řešil možnosti zapojení českých firem do poválečné obnovy Ukrajiny.

Digitalizace zajistí vyšší produktivitu

V době cenového růstu všech vstupů a trvalého nedostatku pracovních sil nemá český průmysl



jinou volbu než zvyšovat produktivitu prostřednictvím inovací a digitalizace. MSV se této problematice opět široce věnoval a představil inspirativní úspěšná řešení. V pavilonu F se otevřela expozice Digitální továrna 2.0 zaměřená na 5G síť, management energií, udržitelnost průmyslu a využití umělé inteligence. Firmy ocenily možnost konzultovat nejen technologická řešení pro výrobu, ale také financování či digitální strategii na jednom místě. Běžný návštěvník mohl díky rozšířené a virtuální realitě, ukázkám 3D tisku či robotických aplikací lépe poznat dnešní svět neomezených možností. Zlatým partnerem projektu letos bylo Národní centrum Průmyslu 4.0.

Stát představil své služby a vláda otevřeně diskutovala s podnikateli

Počtvrté se na MSV otevřela Česká národní expozice, která na jednom místě sdružila služby státu podnikatelům. Celkem se prezentovalo dvanáct státních organizací zajišťujících firmám podporu v kterékoliv fázi jejich podnikání. Řada akcí se cíleně věnovala podpoře exportu, konkrétně například program Select USA s účastí představitelů států USA a federálního ministerstva obchodu nebo tradiční Meeting Point CzechTrade, kde českým firmám poskytovali konzultace ředitelé zahraničních kanceláří z 25 zemí. Letošní novinkou byla prezentace špičkových exponátů českých firem, jejichž vývoj byl podpořen z veřejných zdrojů. Slavnost-

ního otevření expozice se zúčastnili předseda Senátu Parlamentu ČR Miloš Vystrčil a ministr průmyslu a obchodu Jozef Síkela.

Mezi VIP návštěvníky nechyběli ani další přední politici. Zahajovací projev veletrhu přednesl premiér Petr Fiala, který byl také hlavním hostem tradičního Sněmu Svazu průmyslu a dopravy ČR. Na tom diskutovalo s podnikateli ještě dalších šest ministrů a prezident Svazu průmyslu a dopravy Jan Rafaj zde předal vládě seznam úkolů, které by měla pro zajištění naší konkurenceschopnosti prioritně řešit v druhé polovině svého mandátu.

Autonomie: budoucnost dopravy živě na výstavišti

Autonomní přeprava už není jen futuristickou vizí, ale zhmotnila se přímo na MSV, a to dokonce v několika podobách. Návštěvníci občas stáli i frontu, aby se po výstavišti nechali svést autonomním autobusem od společnosti Aurigo. Řidiče nepotřebuje ani autonomní doručovací robot Last Mile Delivery od společnosti BringAuto. I ten při svém pohybu po výstavišti budil zaslouženou pozornost, mj. i bezemisním provozem. Centrem autonomie byl pavilon Y a vše zařizoval projekt LivingLAPT, jehož cílem je poskytovat udržitelnou autonomní přepravu v různých evropských městech. A tato doba se podle expertů rychle blíží.

Čtyři dny nabitě doprovodným programem

V rámci odborného doprovodného programu se uskutečnily desítky akcí – konferencí, workshopů, seminářů i panelových diskuzí. Tradičně vysokou účast mělo Fórum aditivní výroby, letos se zaměřením na vyspělé metody profesionálního 3D tisku. Francouzsko-české fórum se zaměřilo na jadernou energetiku. Tradiční matchmaking projekt Kontakt-Kontrakt po celou dobu veletrhu zprostředkoval jednání obchodních partnerů. V projektu Kaletch Packaging Live se představily dvě vzorové balící linky – automatická a poloautomatická. Návštěvníci využívali možnost zapojit se do MSV Tour – komentovaných prohlídek veletrhu s praktickými ukázkami zaměřenými na chytrou výrobu a robotiku. Zájem byl také o seminář Kybernetická

bezpečnost v průmyslu, logistickou konferenci The Best of Czech and Slovak Logistics, konferenci Business den Ukrajiny nebo projekt IndusTRY zaměřený na popularizaci moderního průmyslu v mladé generaci.

Zlaté medaile MSV 2023 pro nejnovější exponáty

Exponáty vystavovatelů opět soutěžily o prestižní ocenění Zlatá medaile MSV. Odborná hodnotitelská komise udělila inovativním exponátům šest Zlatých medailí a jednu zvláštní cenu. Zlatou medaili za celoživotní tvůrčí technickou práci a dosažené inovační činy převzal docent František Hezoucký, který celý svůj profesní život věnoval rozvoji české a slovenské jaderné energetiky.

V kategorii Inovace prokazatelně vzniklá ve smluvní spolupráci firem s výzkumnými organizacemi zvítězilo letadlo TL-5000 Sparker výrobce TL-Ultralight, s.r.o., a vystavovatele VUT v Brně, Fakulty strojního inženýrství. Zlatou medaili v kategorii Inovace výrobního stroje získala zdravotní jednotka chladící kapaliny Freddy Ecovac CHU výrobce Freddy Products Ltd. a vystavovatele BIKO společnost s ručením omezeným. V kategorii Inovace ve zpracovatelské technologii komise ocenila exponát GW Kompakt 10-30-50-100 1F výrobce a vystavovatele Goldman water s.r.o. Zlatou medaili za inovaci v automatizační technice a Industry 4.0. získal Sanexoo Unity – kamerový systém pro inteligentní vizuální kontrolu výrobce a vystavovatele Sanexoo Europe s.r.o. V kategorii Inovační komponenty ve strojírenství uspěl exponát Micro Screw – miniaturní kuličkový šroub výrobce a vystavovatele KSK Precise Motion, a.s. Nejlepší inovací v transportu a logistice byl exponát Super Piezo Inkjet výrobce MARKEM-IMAJE a vystavovatele Ondrášek INK-JET System spol. s r.o. Zvláštní cena komise putovala do společnosti TAJMAC-ZPS, a.s. za prototyp řídicí jednotky pro kompenzaci teplotních deformací stroje pomocí algoritmů umělé inteligence.

Příští ročník Mezinárodního strojírenského veletrhu se uskuteční od 8. do 11. října 2024 společně s technologickými veletrhy IMT, Plastex, Welding, Fond-Ex a ProfinTech. (tz)

Skupina CSG podepsala smlouvu na koupi největšího amerického výrobce malorážové munice

Český průmyslově-technologický holding Czechoslovak Group podnikatele Michala Strnada podepsal smlouvu s americkou společností Vista Outdoor Inc. ohledně koupě její muniční divize Sporting Products. Hodnota transakce činí 1,91 miliardy amerických dolarů. Podmínkou jejího dokončení je získání souhlasu akcionářů společnosti Vista Outdoor Inc. a regulátorů v USA, resp. národních regulátorů v některých ze zemí, kde Vista Outdoor Inc. a CSG působí.

Michal Strnad, majitel a CEO CSG, k transakci sdělil: „Tato transakce naplňuje naši strategii expandovat v klíčových pilířích podnikání CSG, mezi které patří i muniční výroba. Jsem hrdý na to, že se naší společností a českému průmyslu podařilo uskutečnit historicky nejvýznamnější českou investici na americkém trhu, která prohloubí strategické průmyslové vztahy mezi oběma zeměmi.“

David Štěpán, člen představenstva CSG a investiční ředitel pro zahraniční projekty, uvedl: „Skupina společností Sporting Products, kterou od Vista Outdoor Inc. získáváme, je plně vertikálně integrovaná, má výborné finanční výsledky a je dobře zainvestovaná. CSG se díky této akvizici stane jedním z nejvýznamnějších

výrobců munice na světě s komplexním portfoliem všech ráží.“ Transakci předcházelo oznámení záměru rozdělit společnost Vista Outdoor na dva samostatné subjekty, které bylo publikováno v květnu 2023. Divizi Sporting Products získá po dokončení transakce skupina CSG. Druhá divize Outdoor Products byla nedávno přejmenována na Revelyst a po ukončení transakce se stane samostatnou společností.

„Jde o důležitý strategický krok pro naši společnost při vytváření hodnoty prostřednictvím oddělení našich segmentů Outdoor Products a Sporting Products,“ konstatoval Gary McArthur, dočasný generální ředitel společnosti Vista Outdoor. „Dříve oznámený plán na oddělení našich podniků nám umožnil bezproblémovou realizaci této transakce, která je podle nás nejlepší cestou k maximalizaci hodnoty pro naše akcionáře a zároveň přinese lepší pozici Sporting Products a Outdoor Products pro budoucí rozvoj a úspěch.“

„Jsme přesvědčeni, že CSG zaručí našim předním značkám munice skvělou budoucnost,“ komentoval Jason Vanderbrink, generální ředitel společnosti Sporting Products. „Společnost CSG rozumí našim ikonickým americkým značkám a bude pokračovat v rozšiřování tradice výroby v USA, podpory zákazníků ze segmentu armády a bezpečnostních složek a investic do ochrany přírody a našeho dědictví

v oblasti střelby a lovu. Jsme nadšeni, že můžeme úzce spolupracovat s týmem CSG na další fázi rozvoje našich značek a budování jejich dlouhodobé úspěšnosti.“ Pokud bude transakce schválena akcionáři Vista Outdoor Inc. a příslušnými regulačními orgány, k čemuž by mělo dojít v průběhu roku 2024, půjde o historicky nejvýznamnější privátní investici českého kapitálu v USA v novodobé historii.

J.P. Morgan působí při transakci jako finanční poradce CSG a nastrukturoval akviziční financování, ve kterém je zároveň hlavní financující bankou. Právním poradcem CSG na transakci jsou Clifford Chance.

Doplňující informace o Vista Outdoor Inc.

Vista Outdoor Inc. patří mezi největší výrobce malorážové munice na světě a je největším dodavatelem munice jak pro civilní trh v USA, tak pro americké policejní a bezpečnostní složky. Součástí divize Sporting Products je řada významných značek a výrobců malorážové munice a jejích komponentů v USA: Alliant Powder, CCI, Federal, Hevi-Shot, Remington a Speer. Obrát divize za fiskální rok 2023 (duben 2022 až březen 2023) je 1,758 miliardy USD a EBITDA dosáhla 577 miliónů USD. Jedním z významných kontraktů získaných v posledním roce je zakázka na munici pro americkou armádu v hodnotě 114 miliónů USD. Všechny společ-

nosti divize nepřetržitě investují do modernizace výroby i inovací svých produktů, jsou oceňovány za svou politiku ESG (politika v oblasti společenské odpovědnosti a ekologické udržitelnosti) a jsou považovány za výborného zaměstnavatele. Společnost Sporting Products sídlí ve městě Anoka v americkém státě Minnesota, provozuje čtyři výrobní podniky a pracuje v ní přibližně 4000 zaměstnanců.

O Czechoslovak Group

Czechoslovak Group (CSG) je holding navazující na tradici československého průmyslu, který vlastní český podnikatel Michal Strnad. CSG podporuje rozvoj tradičních českých, slovenských i zahraničních společností, jež se věnují obranné i civilní průmyslové výrobě a obchodu. Jeho součástí jsou například automobilka Tatra Trucks, významný světový výrobce malorážové munice Fiocchi nebo výrobce radarů Retia. V podnicích začleněných do holdingu CSG a v propojených firmách pracuje více než 10 000 zaměstnanců. V roce 2022 dosáhly konsolidované tržby holdingu hodnoty 25 miliard korun. Hlavními obory CSG jsou strojírenství, automobilový, železniční, letecký průmysl a obranný průmysl. S produkty společností CSG se lze díky silné proexportní orientaci holdingu setkat na všech kontinentech a počet zákazníků holdingu se stále rozrůstá. (tz)



Strana vychází pod partnerskou záštitou České společnosti pro jakost

Podpora odpovědných českých výrobců a poskytovatelů služeb

Zájem o české výrobky a služby roste. Netýká se to jen potravin, gastronomie nebo zemědělství. Lidé zjistili, že ne vše, co je odjinud než z Česka, se tak těpytí, jak si původně mysleli. Začínají si vážit domácí kvality. A výrobci či poskytovatelé služeb jsou rádi. Svoji snahu být co nejlepší mohou stvrdit značkou kvality CZECH MADE. O ní jsem hovořila se Štěpánem Smejkalem z České společnosti pro jakost, který má rozvoj značky na starost:

CZECH MADE je značka s bohatou historií. Kam až sahá?

CZECH MADE je značkou kvality pro české výrobky a služby s nejdelší tradicí v České republice. Značka vznikla již v roce 1993, a řadí se tak mezi nejznámější a nejrespektovanější v rámci tuzemska.

Co symbolizuje dnes?

Značka vznikla s cílem usnadnit spotřebitelům a zákazníkům orientaci v kvalitních výrobcích a službách na českém trhu. Je jednoduchým návodem pro spotřebitele, jak vybrat kvalitní český výrobek nebo službu. Zároveň je jejím smyslem podpora odpovědných českých výrobců a poskytovatelů služeb, kterým záleží na celkové a prokazatelné kvalitě vlastních produktů a kteří chtějí poskytovat zákazníkům vysokou přidanou hodnotu.

Jaké firmy o ni mohou usilovat?

O značku se mohou ucházet všechny firmy registrované v České republice podnikající napříč

všemi obory, ať už jde o výrobce, nebo poskytovatele služeb. Rozhodující však je, aby výroba nebo poskytování služby probíhalo v České republice. Značku tedy může získat jakákoliv česká firma, která splní kritéria udělení značky a úspěšně prokáže svou kvalitu při hodnocení.

A jak se snaží Česká společnost pro jakost informovat možné zájemce o přínosech značky?

Česká společnost pro jakost, jakožto správce značky, intenzivně podporuje povědomost o značce kvality CZECH MADE mnoha marketingovými aktivitami, jako jsou různé články v online nebo tištěných médiích. Zároveň spravujeme sociální síť a webové stránky značky. Kromě standardní a pravidelné marketingové podpory jsme realizovali také spoty v rádiích, billboardovou kampaň v Praze a zde nám jezdí také polepená tramvaj s reklamou na tuto značku kvality.

Kdo v poslední době přibyl mezi držitele?

Mezi nejnovější patří právě Dopravní podnik hl. m. Prahy, který je v současné době také největším držitelem značky kvality CZECH MADE. Dále je nováčkem rovněž výrobce modulárních staveb Moduliving společnost ELETH company s.r.o. a v současné chvíli probíhá ověřování kvality u několika nových zájemců o značku.

Můžete stručně charakterizovat, jaké podmínky jsou potřeba k získání splnit?

Hodnocení je postaveno na třech pilířích, kterými jsou sebehodnocení, hodnocení spokojenosti zákazníků a hodnocení na místě přímo ve firmě.



Štěpán Smejkal z České společnosti pro jakost, který má na starost rozvoj značky CZECH MADE

Sebehodnocení slouží jako podkladová zpráva pro hodnotitele, ve kterém hodnocená firma sděluje sebereflexi k sobě a kvalitě produktu. Zjišťování spokojenosti zákazníků provádíme s využitím online dotazníků, ty jsou rozesílány odběratelům a koncovým zákazníkům. Významnou částí hodnoticího procesu je hodnocení na místě, tedy ověření kvality ve firmě přímo ve výrobě nebo dalších provozovnách.

Uděluje se stále na dvouleté období?

Ano, značku kvality udělujeme stále na dobu dvou let, po jejímž uplynutí může držitel požádat o její prodloužení, a poté musí projít hodnocením kvality tak jako při prvním propůjčení značky.

Využívají CZECH MADE firmy ve svém marketingu k propagaci kvality?

Samozřejmě, to je jedním z hlavních přínosů značky kvality pro držitele. Značka mu pomáhá

há zejména po marketingové stránce. Logo značky CZECH MADE je možné maximálně využít v marketingu, ať už na webu, sociálních sítích, obalech, přímo na produktu, v katalogích a mnoha dalšími způsoby. Firma se tak může pochlubit svým současným a potenciálním novým zákazníkům, že kvalita jejich výrobku nebo služeb byla odborně ověřena nezávislou stranou, a má tak jistotu, že nakupují kvalitní a zároveň český produkt. Osvědčené firmě se zároveň zvyšuje její důvěryhodnost a konkurenceschopnost.

Když by se rozhodla značka získat akciová společnost, bude mít shodné podmínky jako společnost s ručením omezeným? A co živnostník, který zaměstnává třeba 25 lidí – může o značku usilovat také?

Hodnocení u všech firem nehledě na obor a zaměření vychází ze stejného principu ověření kvality. Podmínky jsou tedy pro všechny shodné, ale můžeme je flexibilně přizpůsobit konkrétní firmě a její velikosti. Například velkého výrobce se stovkami zaměstnanců hodnotíme samozřejmě do jisté míry jinak než rodinnou firmu s pěti zaměstnanci. Rozdíl je především v certifikacích, zkouškách a další dokumentaci, kterou mívají velké firmy díky certifikovaným systémům kvality podrobně zpracovanou. Oproti tomu v rodinných firmách bývají tyto systémy spíše nepsané, v hlavách vedení a pracovníků. Je tedy na hodnotitelích, aby rozklíčovali fungování firmy a její výrobu nebo poskytování služby tak, aby kvalitu validně ověřili a zajistili, že naši značku získá opravdu jen firma, která si to zaslouží.

ptala se Eva Brixí

GLOBALG.A.P. – vítejte v nové éře zemědělského standardu



GLOBALG.A.P. je léty ověřená značka, která nabízí širokou škálu produktů zabývajících se certifikací zemědělské prvovýroby, dodavatelského

řetězce, ale i posouzením férových pracovních podmínek v zemědělství. Důkazem budiž více než 200 000 producentů, kteří díky standardu GLOBALG.A.P. získali vstupenku na světový trh. Takový závazek vyžaduje soustavný vývoj a mezioborovou adaptaci. Pojďme se podívat na některé důležité změny a směřování nové verze standardu GLOBALG.A.P. Integrated Farm Assurance v6.

Nároky na bezpečnost potravin, udržitelnost, efektivitu zemědělské produkce, férové podmínky zaměstnanců, ale i pozitivní uživatelskou zkušenost se neustále zvyšují. Nejen na tato témata se při vývoji nové, v pořadí již šesté verze standardu správné zemědělské praxe IFA – Integrated Farm Assurance společnost GLOBALG.A.P. zaměřila. Vylepšený koncept standardu a migrace administrativy do digitálního prostředí slibují chytřejší, intuitivnější a jednodušší proces certifikace s vyšší integritou. Co je vlastně cílem nové verze?

- Zefektivnění osvědčených postupů
- Podpora digitalizace a využívání dat
- Posílení témat týkajících se udržitelnosti
- Zdokonalování praxe na základě zhodnocení výstupů

Chytrá řešení chytrého standardu

Nadále platí, že standard se vztahuje na rostlinné produkty zemědělské prvovýroby a nezahrnuje již zpracované produkty. Nově se GLOBALG.A.P.

rozhodl nepokračovat v certifikaci živočišné výroby, kromě akvakultur. Registrovat se mohou individuální producenti, ale i skupiny producentů se zavedeným systémem QMS. Pro producenty vyžadující plnění specifických podmínek GFSI nabízí GLOBALG.A.P. přísnější verzi GFS.

Nových pravidel se dočkala přepracovaná normativní dokumentace, kterou podpoří doprovodné nenormativní pokyny pro ulehčení pochopení některých požadavků. Jednou z hlavních změn a krokem ke snížení administrativní zátěže pro producenty je vnímání neohlášených auditů, které s šestou verzí částečně nahrazují řádně ohlášené audit. Platí, že certifikační orgán nadále provádí u 10 % svých klientů neohlášený audit, nestane se však, že v jednom certifikačním cyklu bude klient auditován dvakrát (v případě klientů s QMS nadále platí dozorové audity).

Checklist na míru je nový koncept selektivního checklistu, ze kterého lze vyřadit ty kontrolní body, které se daného producenta netýkají (např. posklizňové manipulace, paralelní vlastnictví, využití subdodavatelů atd.). Kromě toho došlo k vyřazení či úpravě stávajících bodů a rovněž k vytvoření bodů se zcela novými progresivními okruhy témat. Výsledkem jsou checklisty s méně kontrolními body oproti předchozí verzi. S tím souvisí zavedení tříletého konceptu auditování, kdy jsou auditorem ve druhém a třetím roce posuzovány pouze operační položky podle zkráceného checklistu. Výčet důležitých změn v oblasti posuzovaných bodů završíme tzv. přístupem zaměřeným na výstup (Outcome-oriented approach). Standard se nově více zajímá o dosažené cíle nežli o použité prostředky. V souladu s tímto přístupem jsou formulovány kontrolní body méně direktivně, a nabízí tak producentům více prostoru pro ob-

hájení kritérií standardu. Z uvedených změn jasně vyplývá, že společným jmenovatelem je snížení administrativní zátěže pro producenty. S novou verzí standardu IFA v6 přichází rovněž nová verze nepovinného sociálního doplňku GRASP v2.0, který upevňuje dobré pracovní podmínky na farmě. Aktuální témata týkající se hlasu každého zaměstnance, lidských a pracovních práv, ochrany dětí a mladých pracovníků mají za cíl nastavit férové pracovní podmínky, hodné moderní společnosti, pro všechny zaměstnance bez rozdílu. Kontrolní body checklistu jsou nově, obdobně jako v případě IFA v6, hodnoceny na základě plnění principů a kritérií. Nadále platí, že doplněk GRASP v2.0 je aplikovatelný pouze v kombinaci se standardem IFA v6.

Propojené digitální prostředí

Digitální systém Audit Online Hub (AOH), který auditorům a certifikačnímu orgánu slouží jako základní portál pro práci s audit, nadále získává na své důležitosti a nově využívá dedikovaný systém k vydávání certifikátů – Validací službu (Validation service). Již 100 % auditů je ve verzi IFA v6 spravováno digitálně. Úplné auditní zprávy a certifikáty jsou generovány v elektronickém unifikovaném formátu, který posílá obdrželi i klienti. Spolehlivost a bezpečnost těchto systémů minimalizuje prostor pro podvodné jednání, a standard tak dále zvyšuje svou integritu a věrohodnost na světových trzích.

Důraz na udržitelnost

Málokterý obor má takový vliv a je současně tak závislý na svém okolí, jako je tomu u zemědělské produkce. To je také důvodem integrace nových mezioborových bodů se zaměřením na udržitelnost a životní prostředí. Jako příklad lze uvést

podporu biodiverzity, efektivní využívání energií, omezení skleníkových plynů a podporu uhlíkové neutrality. Vstupy a výstupy těchto a dalších parametrů jsou podpořeny metrikami zavedenými v rámci farmy. „Žádný proces není dokonalý a vždy existuje prostor pro zlepšení.“ To je heslo, které vystihuje plán trvalého zlepšování (Continuous improvement plan). Jedná se o zcela nový koncept, který producentům dává povinnost svépomocí identifikovat místa pro zlepšení (spotřeba energií, přípravků na ochranu rostlin, vody atd.) a sestavit několikaletý plán, jehož výsledkem bude splnění vytyčeného cíle. Proces vychází z předpokladu, že každý producent zná svůj provoz nejlépe a ví přesně, kde ho tzv. tlačí bota. Plán trvalého zlepšování je předmětem každoročního zhodnocení auditorem.

Závěrem

Šestá verze Integrated Farm Assurance GLOBALG.A.P. přináší velké množství změn napříč celým standardem, což mj. dokazuje již jednou odložený termín povinné implementace. Avšak směřování standardu, které cílí na efektivnost procesů a snížení administrativní zátěže producentů, lze vnímat pozitivně. Zdánlivě náročná implementace nových požadavků v dlouhodobém horizontu slibuje kvalitnější a uživatelsky příznivější standard pro zemědělce. Úplné informace o standardu GLOBALG.A.P. IFA v6 jsou dostupné na oficiálních webových stránkách www.globalgap.org/uk_en.

Česká společnost pro jakost je pro certifikaci GLOBALG.A.P. akreditována Českým institutem pro akreditaci. Způsobnost k certifikaci GLOBALG.A.P. rovněž potvrdil správce schématu, společnost FoodPlus.

Jakub Stibůrek

AURES Holdings letos cílí na rekordních 100 000 prodaných aut, léto bylo nejsilnější v historii

Společnost AURES Holdings, provozovatel sítě AAA Auto a Mototechna, největší obchodník s ojetými a zánovními vozy ve střední Evropě, už za tři čtvrtletí letošního roku prodala 75 700 vozů, což je 17% nárůst oproti stejnému období roku 2022. Třetí čtvrtletí bylo pro AURES historicky nejlepší za 31 let na trhu s 26 500 prodanými vozy. Díky těmto prodejním výsledkům společnost odhaduje celkový počet prodaných aut v letošním roce až na rekordních 100 000 kusů.

„Dosavadní výsledky prodeje za devět měsíců letošního roku jsou pro nás zatím nejlepší v naší jedenatřicetileté historii. Oproti loňskému roku jsme za stejné období prodali o 6600 vozů více. Našemu skvělému prodejnímu výsledku jistě pomáhá i to, že podle našich statistik se ceny ojetých vozů – na rozdíl od ostatního zboží – už od dubna prakticky nezvedají. Díky tomuto pozitivnímu vývoji odhadujeme naše celkové prodeje v letošním roce, pokud na trhu nenastane nějaký zásadnější otřes, na téměř 100 000 automobilů,“ uvedla Karolína Topolová, generální ředitelka a předsedkyně představenstva společnosti AURES Holdings, provozovatele sítě autocenter AAA Auto, Mototechna, Auto Diskont a Driverama.

V České republice se za období od letošního ledna do září prodalo 41 900 aut, na Slovensku 15 000 a v Polsku 18 800. Skupina momentálně prodává 290 vozů denně.

Nyní se v AURESu chystá prodej asi nejzajímavějšího vozu letošního roku, kterým bude sběratelský kousek – kabriolet Mercedes-Benz G500 Final Edition 200 s motorem V8 o výkonu 285 kW. Cena ještě nebyla stanovena, ale tyto vozy se ve světě prodávají zhruba za 12 milionů korun. V roce 2013 si ho jako nový pořídil bývalý majitel AAA Auto Anthony James Denny a najel s ním jen 3500 km. Těchto kabrioletů byl na celém světě vyroben omezený počet, pouhých 200 kusů.

Nabídka vozů v prodejní síti AURES Holdings již dosáhla 13 000 aut, a protože skupina za současné situace na trhu vidí prostor k dalšímu růstu prodeje, chystá se na rozšíření svých kapacit. „V České republice bychom rádi během tří let otevřeli tři nové pobočky. V současné době zkoumáme možnosti, analyzujeme vhodné lokality a vyhodnocujeme nabídky, na Slovensku chystáme jednu až dvě nové výkupní pobočky,“ řekla Karolína Topolová.

V Polsku AURES před několika týdny slavnostně uvedl do provozu zcela nové autocentrum v Krakově, které se přestěhovalo z již kapacitně nedostačující lokality. Těsně před dokončením je výstavba nových budov na pobočce ve Vratislavi. „V Gdyni chceme v příštím roce otevřít novou výkupní pobočku jako podporu pro autocentrum v Gdaňsku, které zároveň rozšíříme. V Bydgoszci chceme také v příštím roce otevřít výkupní pobočku s plánem na postupnou přeměnu v plnohodnotnou pobočku výkupně-prodejní. Do budoucna plánujeme i druhé plnohodnotné autocentrum ve Varšavě,“ po-



dotkla Karolína Topolová. Skupina v současné době působí na více než šedesáti místech.

„Co se týče skladby prodeje, v České republice a v Polsku se letos nejlépe prodávají benzínové vozy, na Slovensku mírně převažují diesel. Podíl alternativních pohonů je u LPG a CNG absolutně zanedbatelný, ale rychle roste zájem o elektrovozy – letos jsme jich již prodali téměř 300, což je více než za celý loňský rok. Množství prodaných hybridů se již zvýšilo na 3 % z našich celkových prodejů,“ uvedl provozní ředitel AURES Holdings Petr Vaněček.

Z prodaných elektromobilů se jich nejvíce prodá v ČR (84 %), průměrná cena bateriového vozu je 620 000 Kč. V nabídce je průměrně měsíčně 66 vozů, téměř polovina pochází z výkupu v Německu. Jsou v průměru tři a půl roku staré. AURES Holdings dále pokračuje také v měření

parametru zákaznické spokojenosti NPS – Net Promoter Score. Ověřování NPS pro AURES zajišťuje společnost InsightSofa.

„AURES využívá náš nejpokročilejší modul pro práci se zákaznickou zkušeností. Ten společnosti umožňuje rychle a efektivně reagovat na veškerá přání či stížnosti zákazníků a dotáhnout je do zdárného konce. Jsem opravdu rád, když vidím, jak se zpětnou vazbou pracují, a dosahují tím trvalého zlepšování. A to je u AURESu tento rok opravdu obrovské,“ řekl Aleš Rouček, výkonný ředitel InsightSofa.

V sektoru ojetých vozů je v oblasti měření NPS AURES naprostým průkopníkem, protože ani v jedné ze zemí, v nichž působí, žádný prodejce ojetin tento parametr nezveřejňuje.

V květnu se AURES Holdings jako první v oboru spojil se společností Cebia, největší českou nezávislou organizací, zabývající se prověřováním automobilů, aby zákazníkům poskytl komfortní přístup k rozhodujícím datům o jejich původu a historii. Od začátku května mohou zákazníci sítě AAA Auto získat data o nabízených vozech zdarma, přímo na webových stránkách, aniž by se museli jakkoliv zavázat ke koupi auta. „Od té doby si zákazníci na našich webových stránkách zdarma prověřili téměř 15 000 vozů. Obdobný projekt jsme spustili během léta i na Slovensku, kde od poloviny srpna spolupracujeme s Registrem prevádzkových záznamov vozidiel. Tam si zákazníci na našich webových stránkách zdarma prověřili přes 3000 vozů,“ dodal Petr Vaněček. (tz)

Nejprodávanější vozy v síti AAA Auto a Mototechna za tři čtvrtletí 2023

	Česká republika	Polsko	Slovensko
1.	Škoda Octavia	Opel Astra	Škoda Octavia
2.	Škoda Fabia	Škoda Octavia	Škoda Fabia
3.	Škoda Superb	Ford Focus	Volkswagen Passat
4.	Volkswagen Passat	Kia Sportage	Volkswagen Golf
5.	Hyundai i30	Renault Megane	Kia Ceed
6.	Volkswagen Golf	Volkswagen Passat	Škoda Superb
7.	Kia Ceed	Toyota Yaris	Hyundai i30
8.	Focus Focus	Volkswagen Golf	Opel Astra
9.	Škoda Kodiaq	Dacia Duster	Suzuki Vitara
10.	Kia Sportage	Opel Insignia	Kia Sportage

Nejprodávanější elektromobily v AURES Holdings v roce 2023

1.	BMW i3
2.	Tesla Model 3
3.	Škoda Citigo-e
4.	Nissan Leaf
5.	Mazda MX-30
6.	VW e-up!
7.	Hyundai Kona
8.	Kia e-Niro
9.	VW e-Golf
10.	Kia Soul

Karolína Topolová slaví 25 let ve skupině

Je tomu právě 25 let, co Karolína Topolová nastoupila k tehdy expandujícímu prodejci ojetých automobilů AAA Auto, aby založila první Call centrum v oboru. Call centrum se pod jejím vedením proměnilo v moderní Kontaktní centrum s 250 zaměstnanci a třemi pobočkami, které ročně odbaví 2 100 000 hovorů. Karolína Topolová se postupně vypracovala až na generální ředitelku celé společnosti a v současnosti řídí 3200 zaměstnanců a na 60 poboček v pěti zemích. Zároveň je i předsedkyní správní rady Dětské dopravní nadace a také manželkou a maminkou.

V roce 1998 se Karolína Topolová pracovním potkáním s tehdejšími majiteli AAA Auto Anthony Jamesem Dennyem v hotelu Hilton, kde měla na starosti benefiční program. Její práce zakladatele Áček natolik oslovila, že jí přesvědčil, aby pro jeho rozrůstající se společnost založila tehdy první call centrum v oboru. Tehdy mělo jen pět zaměstnanců a startovní rozpočet tři milióny korun. „Když jsem před pětadvaceti lety přijala nabídku založit tehdy první kontaktní centrum na trhu ojetých vozů, ani ve snu by mě nenapadlo, že ve stejné společnosti strávím více než polovinu svého života. Měla jsem štěstí, že jsem kolem sebe měla vždy skvělý tým a že můžu dělat práci, která mě i po tak dlouhé době pořád baví,“ hodnotí své působení u největšího

prodejce ojetých vozů ve střední a východní Evropě Karolína Topolová, generální ředitelka a předsedkyně představenstva společnosti AURES Holdings, provozovatele mezinárodní sítě autocenter AAA Auto a Mototechna.

Z call centra se postupně stalo moderní Kontaktní centrum, které má 250 zaměstnanců, tři pobočky a ročně odbaví 2 100 000 hovorů. Kontaktní centrum průměrně dosahuje 54 % podílu na prodeji a 46 % na výkupu celé skupiny

AURES Holdings. „Celkem jsme za 25 let odbavili 6,5 miliónu příchozích a 17 miliónů odchodných hovorů. S mírnou nadsázkou se dá říct, že v našich tradičních zemích, jako jsou Česká republika a Slovensko, je jen málo lidí, kteří by ještě nemluvili s naším operátorem,“ doplnila Karolína Topolová.

Svou pracovitostí a nadšením pro práci postupně získávala stále více zodpovědnosti, až se v roce 2012 stala generální ředitelkou celé spo-

lečnosti AURES Holdings. Zároveň v tomtéž roce převzala otěže správní rady Dětské dopravní nadace, která podporuje děti s následky na zdraví po dopravní nehodě a ty, které při ní přišly o rodiče.

Za 25 let pracovní kariéry Karolíny Topolové společnost expandovala do pěti zemí. Prodejce ojetých automobilů AAA Auto vyrostl v mezinárodní skupinu AURES Holdings, která ročně prodá již téměř 100 000 automobilů. Počet zákazníků, kteří v Áčkách koupili nebo prodali vůz, letos v létě dosáhl tří miliónů. AURES Holdings má nyní přes šedesát poboček či zastoupení v pěti zemích, zaměstnává na 3200 zaměstnanců a roční tržby letos podle odhadů mohou dosáhnout až 1,1 miliardy eur.

Karolína Topolová patří mezi oceňované a inspirativní ženy a za posledních deset let získala více než dvě desítky uznání, jako titul Lady Pro, ocenění Mladý manažerský talent nebo Marketér roku za úspěšné vzkrášení značky Mototechna. Opakovaně se umístila v žebříčku Top 25 žen českého byznysu, kde v roce 2021 vstoupila do síně slávy. Časopis Forbes ji letos zařadil již podeváté mezi influenční ženy Česka a také do výběru Top CEO, tedy nejinspirativnějších šéfů Česka. Tato nejvýše postavená žena v tuzemském automobilovém sektoru nejen pomohla vybudovat silnou mezinárodní společnost, která na trzích střední Evropy působí již téměř 32 let, ale je také manželkou a maminkou skoro desetileté dcery. (tz)



Karolína Topolová, generální ředitelka a předsedkyně představenstva AURES Holdings

Komora chce zrušit knihu jízd, rozlišování pracovních a soukromých cest firmy zatěžuje

Vedení detailní evidence knihy jízd je nadbytečné a pro firmy administrativně velmi náročné. Pokud nebudou muset striktně rozlišovat pracovní a soukromé cesty, podnikatelům to výrazně sníží byrokratickou zátěž. Navrhuje to Hospodářská komora jako jednu ze 411 dílčích změn vedoucích ke snížení nadměrné administrativní zátěže podnikatelů.

Administrativně nejnáročnější je evidence jízd u plátců DPH, kteří nárokují odpočet daně u všech nákladů spojených s provozem vozidla. Pokud podnikatel nebo jeho zaměstnanci využívají automobil i pro cesty, které s výkonem podnikání přímo nesouvisí, musí tuto skutečnost zaznamenat v knize jízd. Náklady na soukromou cestu (pohonné hmoty, údržba vozu apod.) přitom nejsou daňově uznatelné.

„Navrhujeme, aby kniha jízd nebyla vůbec vedena. Jiné důvody jejího vedení, než je rozliše-

ní soukromých a služebních cest, se mohou řešit jinými nástroji. Ze strany státu je třeba namísto knihy jízdy navrhnout takový mechanismus, který plnohodnotně zohlední možné odpochy DPH bez zbytečné byrokracie," vysvětlil prezident Hospodářské komory Zdeněk Zajíček.

Hospodářská komora navrhuje, že by zaměstnanci byl za používání firemního vozidla pro soukromé účely navýšen paušální zdanitelný příjem oproti současnému 1 % ze vstupní ceny automobilu. Vyšší paušál by odrážel spotřebované palivo a státu by zajistil, že daňové příjmy vybere jednodušší cestou, než je dnešní kniha jízdy. Podobný model evidence jízdy funguje v západní Evropě v Německu nebo ve Španělsku.

„Nový postup evidence jízdy by byl pro podnikatele dobrovolný. Pokud bude pro firmu z jakéhokoli důvodu více vyhovující původní systém, mohla by jej samozřejmě využívat nadále. Zejména menším firmám a živnostníkům by ale námi navrhanový systém výrazně snížil obrovské administrativní břemeno, se kterým neustá-

le bojují," je přesvědčen viceprezident Hospodářské komory Tomáš Prouza.

Rozhodnutí státu o míře zvýšení paušálního příjmu by mělo vyjít z propočtu, aby faktický finanční přínos pro stát vykompenzoval stávající inkaso daně snížené o náklady státu na správu agentury týkající se knihy jízd a provádění kontrol. Úspory na straně firem v důsledku snížení administrativní zátěže jsou očividné.

Kniha jízdy je účetním dokladem sloužícím k evidenci údajů o provozu služebního nebo soukromého automobilu užívaného k podnikání. Údaje, které se do knihy jízdy zapisují, slouží finančnímu úřadu ke kontrole toho, zda je automobil skutečně používán k dosažení, udržení a zajištění příjmů. Kniha jízdy může mít papírovou i elektronickou podobu. Návrh na úpravu této povinnosti je jedním ze 411 dílčích návrhů, kterými chce Hospodářská komora snížit nadměrnou administrativu podnikatelů. Podle představ živnostníků a firem by se mělo měnit 114 konkrétních ustanovení ve 41 právních předpisech.

„Rozhodli jsme se proto připravit spolu s našimi členy konkrétní návrhy jednotlivých změn, čímž pomáháme i vládě, která snižování administrativní zátěže definovala v programovém prohlášení jako jednu ze zásadních priorit hospodářské politiky,“ uvedl Tomáš Prouza.

„Když vláda představila konsolidační balíček, podnikatelé uvedli, že jsou připraveni vládě v nutné konsolidaci veřejných financí pomoci. Zdůrazňovali jsme ale, že jednou cest k nastartování nového ekonomického růstu je i odstranění nadměrných regulací a zbytečné byrokracie. Razantní dietou musí projít celý administrativní systém státu. Na byrokracii firmy a stát ročně vynakládají zbytečně tisíce neproduktivních hodin a miliardy korun, přesto je její redukce ze strany státu v mnoha případech jen kosmetická či nedůsledná. Věříme, že tato vláda má skutečný zájem na zásadní změně i v této oblasti a třeba projekt Jednotného měsíčního hlášení zaměstnavatelů vedený MPSV dává skutečný naději na lepší časy.“ uzavřel Zdeněk Zajíček. **(tz)**

Většina zemědělských podniků si stěžuje na nedostatek zaměstnanců

Na nedostatek zaměstnanců si dle průzkumu Agrární komory ČR stěžuje naprostá většina zemědělských podniků, z toho skoro 60 % celoročně. Nejčastěji chybějí pracovníci v živočišné výrobě, tedy dojiči, krmiváři nebo zootechnici. V rostlinné výrobě pak firmy na trhu těžko hledají traktoristy, opraváře zemědělských strojů a obecně mechaniky, nedostatek je i agronomů.

Dalším problémem, který může v následujících letech ještě dále eskalovat, je nedostatečná generační obměna. Zemědělství pracovníci totiž stárnou. „Problémem jsou i peníze za odvedenou práci. Mzdy v zemědělství stále zůstávají silně podprůměrné, jde o jeden ze segmentů s dlouhodobě nejnižšími výdělky. Hůře už je na tom pouze

segment ubytování, stravování a pohostinství, ale tam je situace lehce pokrivena výplatou části odměn na ruku," řekl Tomáš Ervín Dombrovský, analytik LMC. Ve druhém čtvrtletí si dle dat ČSÚ vydělal pracovník v zemědělství, lesnictví a rybářství v průměru 33 340 Kč hrubého. Což je téměř o 10 000 Kč v průměru méně, než byla průměrná výplata v prvním čtvrtletí.

měrná mzda v ČR napříč segmenty: 43 193 Kč hrubého. Podle posledních dat je celých 45 % pracovníků v zemědělství ve věku mezi 45 a 59 lety, 14 % je více než 60 let. A 30 % je ve věku mezi 30 a 44 lety, do 30 let pak pouhých 12 %. „Mnoho českých zemědělců poslední dva roky nštěstí zainvestovalo do moderní zemědělské techniky a technologií. To jim umožňuje zefektivňovat procesy a vystačí si často i s menším množstvím lidí. Jejich nábor není navíc snadný. Zemědělství není pro ně atraktivní obor, mzdové ohodnocení také často není žádná sláva. Nštěstí zde stále více pomáhají nové moderní zemědělské stroje a tech-

nologie. Bez nich by to měli zemědělci v dnešní době a budoucnu velice těžké," sdělil Jakub Hurta, obchodní ředitel společnosti Agromex.

Moderní zemědělské stroje, které používají pokročilý hardware a software, dokážou například osít, ošetřit či sklídit pole výrazně rychleji a efektivněji než stroje starších typů. A také sloužit chytře více pracovních operací. Umožňují také dálkové propojení stroje s pracovištěm obsluhy a kanceláří. „Lze tak navíc lépe plánovat a rozdělovat práci. Tím se zvyšuje celková efektivita zemědělské výroby a minimalizují se náklady. A to i ty personální,“ dodal Jakub Hurta. **(tz)**

Odrůdy brambor firmy MEDIPO AGRAS H.B. spol. s r.o. Havlíčkův Brod

Dobrovského 2366, 580 01 Havlíčkův Brod

medipo@medipoagras.cz
www.medipoagras.cz

tel.: 569 422 245

Užitkový směr									
Konzum					Zpracování				
letní		varný typ A	varný typ B	varný typ C	speciální				
I. termín	II. termín	salátové	přílohové	pyré	LUXUS - úprava, delikates/ EKO	loupané	pommes frites	chips	škrob
CARRERA	BERBER	ROSARA	DALI	VICTORIA	ANNABELLE	PRINCESS	ASTERIX	VERDI	TARZAN
COLOMBA	SUNITA	PRINCESS	GRANADA	CHALLENGER	SUNSHINE	GRANADA	VICTORIA	OPAL	
	SUNSHINE		QUEEN ANNE	LILLY	BLUE STAR	ANNABELLE	INNOVATOR		
			NOBLESSE		VIOLET QUEEN	SUNITA	CHALLENGER		
					MULBERRY BEAUTY	COLOMBA			
						NOBLESSE			
						QUEEN ANNE			
Nové odrůdy									
PRIMABELLE	LEA	EMANUELLE	CAMELIA	BABY LOU	BABY LOU			PAPAGENO	LUKAS
PRADA		LEA	POCAHONTAS	LA VIE	CAMELIA			TRIPLE7	JONAS
NATALIA		GAYA	NATALIA	EMANUELLE	POCAHONTAS			NORMAN	
		LIBRA		LEA				ODYSSEUS	
OVĚROVANÉ ODRŮDY									
	SUNNY	JULE	OCTA					TAMINO	HELIOS
		NOLA	MERLE					BEETHOVEN	
		SA 16-031-04	HZA 13-1589						
		SA 17-109-17	HZD 13-4406						
		HZD 11-1735							



Obchodní zastoupení :

HAVLÍČKŮV BROD : Ing. Vlastimil ČECH, mobil: 724 072 918, *(sadba)*, Ing. František VODIČKA, mobil: 606 610 432 *(sadba)*, Ing. Petr CMUNT, mobil: 602 374 578 *(technika, technologie)*, Bc. Roman CHROUSTOVSKÝ, mobil: 720 411 903 *(certifikace kvality)*, Ing. Zuzana HAVLÍČKOVÁ, mobil: 739 948 397 *(poľní pokusy)*
TABOR : Ing. Josef LACHOUT, mobil: 724 061 075 *(sadba)*

EURO AGRAS s.r.o. - provozovna Heroltice u Jihlavy : **Ing. Roman Chroustovský**, mobil: 602 575 254 (*balení*)
Ing. Lukáš Kreuz, mobil: 723 108 104 (*loupání*)

CF Trading, s.r.o. : Ing. Antonín Hořejší, mobil: 602 724 897 (konzum a balení)



Česko a celá Evropa letos spalují méně uhlí

V Evropě se letos do konce září spálilo na výrobu elektřiny výrazně méně uhlí než v loňském roce. Důvodem je pokles spotřeby elektřiny, ale také návrat k většímu využití zemního plynu, jehož ceny již zdaleka neatakují loňská historická maxima. Podle aktuálních údajů, které shromáždila poradenská společnost EGÚ Brno, klesla meziročně ke konci třetího čtvrtletí výroba elektřiny z uhlí nejvíce v Německu, konkrétně o 30 %, což odpovídá 37 TWh. V Polsku došlo k poklesu o pětinu (17 TWh), stejně jako v Česku (5 TWh). Německo se navíc přesunulo z pozice exportéra elektřiny do výrazně importní pozice.

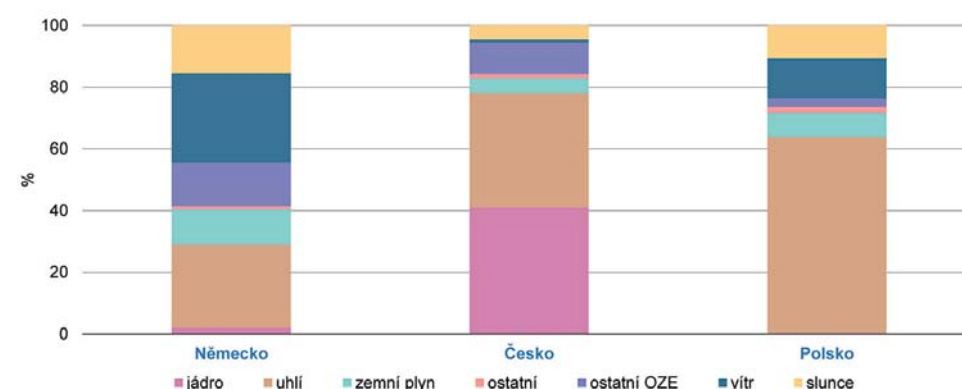
„Německo bylo historicky významným vývozcem elektřiny, když například v roce 2018 vyvezlo 48 TWh, a ještě vloni se export pohyboval na úrovni 27,5 TWh. Avšak za letošních devět měsíců Německo už 11 TWh elektřiny dovezlo. Do velké míry to souvisí s odstavením jádra, protože deficitní na měsíční úrovni je Německo od dubna. Přitom i přes výrazný pokles celkového objemu se spalované uhlí podílí na výrobě elektřiny v Německu 27 %,“ uvedl Matěj Hrubý, řídící konzultant v EGÚ Brno.

Letos největším exportérem elektřiny v EU je zatím Francie (31 TWh), která vyřešila svoje problémy s údržbou jaderných elektráren. Následuje Švédsko (21 TWh), jež má elektroenergetiku založenou na jádru a vodní energii. Významná část vyvážené elektřiny z těchto zemí směřuje do Itálie (~36 TWh). Česká republika patří nadále k vývozcům elektřiny, ačkoli lze očekávat, že objem exportu bude v porovnání s loňským rokem nižší. V roce 2022 dosáhl vývoz 14,2 TWh, za letošní tři čtvrtletí to bylo už jen 6 TWh. Podle prognóz EGÚ Brno by se Česko mohlo stát importérem elektřiny někdy kolem roku 2030.

„Pokud jde o další středoevropské země, tak Slovensko se stává z dlouhodobého dovozce naopak exportérem. Zásadní vliv na to má spuštění třetího jaderného bloku v Mochovcích, navíc je ve výstavbě blok čtvrtý. Rakousko má zatím relativně vyrovnanou bilanci, nicméně v průběhu zimního období půjde do importu. Velkým dovozcem je i nadále Maďarsko. Importní je letos výrazně také Polsko,“ informoval Michal Macenauer, ředitel strategie v EGÚ Brno.

Na základě statistických údajů průběžně narůstá v zemích Evropské unie výroba elektřiny z fotovoltaických zdrojů. Na konci letošního září se meziročně zvýšila o 26 TWh na 171 TWh, což

Podíl paliv na výrobě elektřiny v Německu, Česku a Polsku za leden–září 2023



je stále asi jen 10 % celkové dodávky elektřiny v EU. Nárůst je patrný také u větru, celkem o 18 TWh na 301 TWh, což představuje podíl 17 %. Pokud jde o vodní elektrárny, ty vyrobily dosud 218 TWh. V meziročním srovnání je to letos o 21 TWh více, což je řadí s 12 % na druhé místo mezi obnovitelnými zdroji.

Podle Matěje Hrubého roste ochota investovat do zelených řešení, zároveň však narůstají problémy s realizovatelností a cenou. Ani ak-

tuální výrazné navýšení kapacity obnovitelných zdrojů energie však není dostatečné pro splnění klimatických plánů do roku 2030, nehlédě na rok 2050. „Jisté stojí za připomenutí, že za letošních devět měsíců se nejvíce elektřiny v Evropské unii vyrobilo z jádra, konkrétně 25 %. Z plynu to bylo 15 % a z uhlí 11 %. Z tohoto pohledu se jeví výroba elektřiny z obnovitelných zdrojů jako stále nedostatečná,“ zakončil Matěj Hrubý. (tz)

Máme šanci posílit energetickou stabilitu, nabíráme ale další zpoždění

V Česku dlouhodobě chybí legislativní úprava důležitých prvků moderní energetiky – akumulace energie a agregace flexibility. Jejich dosud zanedbávanou roli ve státních energetických strategiích má nyní řešit další novela energetického zákona, známá jako LEX OZE III.

Vložení těchto prvků do legislativního procesu, po kterém volá Asociace pro akumulaci energie AKU-BAT CZ a další oborové asociace už šest let, předkládá Ministerstvo průmyslu a obchodu v těchto týdnech. Bohužel však s účinností až od ledna roku 2025. Česko je přitom s přijetím zákona podle směrnice EU v prodlení již téměř tři roky, za což Česku hrozí až miliardové pokuty za porušení povinností členského státu či pozastavení čerpání unijních dotací, například z Národního plánu obnovy.

Ve srovnání s dalšími evropskými státy je Česko s transformací na moderní energetiku dlouhodobě pozadu. Dávno nás předešlo například Polsko, které už před třemi lety implementovalo všechny směrnice tzv. Zimního energetického balíčku, včetně akumulace energie a agregace flexibility. Slovensko tuto legislativní úpravu provedlo před dvěma lety, Německo akumulaci využívá masivně již skoro dekádu. Evropská unie navíc poskytuje Česku finanční zdroje mj. z Národního plánu obnovy a pro začlenění akumulace a agregace flexibility do legislativy stanovila nejpozdější termín podzim příštího roku.

„Na právní vakuum upozorňujeme dlouhodobě a věříme, že konečně dojde k implementaci akumulace, agregace a flexibility do novely LEX

OZE III. Oceňujeme, že byl již spuštěn zkrácený legislativní proces pro tento zákon, ale jako probléme vidíme účinnost zákona až od roku 2025, alespoň v případě akumulace. Desítky, možná stovky investorů mají připraveny projekty na výrobu zelené elektřiny s ukládáním energie a uvítaly by dřívější účinnost, například už v červenci 2024. Není žádný důvod čekat. Jen tak budeme připraveni na další rozmach obnovitelných zdrojů, který již zhruba dva roky probíhá,“ uvedl Jan Fousek, výkonný ředitel asociace AKU-BAT CZ, předseda představenstva Solární asociace a člen představenstva Svazu moderní energetiky.

V současné době se v tuzemsku připravují reálné projekty obnovitelných zdrojů v objemu vyšším než 10 GW instalovaného výkonu, v rezervacích kapacit u distributorů je číslo ještě zhruba dvakrát vyšší. Tyto nové zdroje bude nutné řídit a vyrobenou čistou a levnou elektřinu z nich výhodně uložit pro pozdější využití. „Bez zákonné úpravy se nejenom nebudou masivně rozvíjet obnovitelné zdroje, ale nebudou pořádně fungovat ani komunity. Protože obec či jiné společenství v tuto chvíli nemůže postavit například obecní baterii či později elektrolyzátor na výrobu vodíku,“ upřesnil Jan Fousek.

„Odemknutí potenciálu akumulace v Česku pomůže výrazně ulehčit distribuční i přenosové soustavě, což naopak umožní připojit stále víc zájemců o fotovoltaiku, od malých rodinných elektráren po solární parky. Dále dá možnost domácnostem a firmám participovat na změně energetiky pomocí svých akumulačních zařízení. Skoro každá rodinná domácí elektrárna je dnes postavena s akumulací. Bylo by škoda tento potenciál nevyužít,“ řekl Jan Krčmář, výkonný ředitel So-

lární asociace. S počínajícím snižováním celoevropské závislosti na fosilních palivech, rozvojem obnovitelných zdrojů a odstavováním starých uhelných bloků začne brzy provozovateli přenosové soustavy ČEPS chybět regulační energie, kterou akumulace a agregace může v nezanedbatelném rozsahu poskytnout pro řízení, efektivitu a stabilizaci energetické soustavy. Bez možnosti ukládat vyrobenou elektřinu a agregovaně optimalizovat výrobu a spotřebu vyroben, podniků a v budoucnu i domácností či elektromobilů musí ČEPS řešit nestabilitu soustavy podpůrnými službami (resp. službami výkonové rovnováhy, SVR), jejichž náklady vzrostly ze sedmi miliard korun v předchozích letech na zhruba 20 miliard korun v roce 2022. „Tento nárůst výdajů, který znamená rovněž zvýšení ceny elektřiny pro domácnosti i podniky, lze eliminovat právě zaváděním akumulace a agregace, což ukázala praxe z okolních zemí,“ připomněl Jan Fousek.

„Česko v posledních letech pokládá základy k úspěšné renezanzi rozvoje obnovitelných zdrojů energie. S nárůstem výkonu solárních, a snad i časem větrných elektráren je čas otevřít prostor také pro rozvoj akumulace energie. Proto vítáme návrh třetí novely energetického zákona, která má zajistit další etapu modernizace české energetiky. Agregace flexibility umožní chytré řízení spotřeby a spolu s ukládáním energie do baterií či zeleného vodíku i reakci na možnou nadvýrobu zelené energie. Efektivnější využití zelené energie díky bateriím a flexibilitě podpoří konkurenceschopnost obnovitelných zdrojů i dostupné ceny energie pro spotřebitele. Naše energetika tak bude moci využít pro dekarbonizaci mix moderních řešení, která by bylo dobré aplikovat již od

poloviny příštího roku,“ uvedl Martin Sedlák, programový ředitel Svazu moderní energetiky.

V reakci na podporu rozvoje agregace elektřiny a využití flexibility vzniklo pod Asociací AKU-BAT CZ letos Sdružení agregátorů a poskytovatelů flexibility (SAF). „Agregace flexibility je důležitým prvkem pro stabilizaci sítě, kdy výkon jednotlivých zdrojů na dálku řídí agregátor, který je registrován provozovatelem přenosové soustavy společností ČEPS. Finančně motivuje jak výrobce energií různých typů, tak i třeba průmyslových podniků, které jsou za předem domluvených podmínek a za úplatu schopni měnit v čase svou spotřebu či výrobu,“ doplnil Jan Fousek. V případě agregace flexibility jsou SAF i AKU-BAT CZ víceméně spokojeni s navrženým datem účinnosti zákona, tedy začátek roku 2025. Baterie však potřebují vstoupit v platnost minimálně o půl roku dříve.

Zásadním bodem novely LEX OZE III by měla být podle AKU-BAT CZ, Solární asociace či Svazu moderní energetiky i změna, která odstraní takzvané dvojí zpoplatnění (ve směrnici označováno jako „double charging“), tedy dvojí zpoplatnění uložené elektřiny poplatkem za podporované zdroje energie. „Dnes platí provozovatel akumulačního zařízení při jeho nabíjení ze sítě poplatek za OZE, který ale na konci stejně ještě zaplatí koncový odběratel ve fakturách za elektřinu. Toto Evropská unie výslovně zakazuje a musí to být součástí transpozice, protože je to pro investory diskriminační a negativně to ovlivňuje trh s akumulací. Návrh novely se zákazem dvojího zpoplatnění dle směrnice EU našťastí počítá, tak jen doufáme, že z návrhu toto opatření nevypadne,“ dodal Jan Fousek. (tz)

Zateplení nebo výměna oken: úspora energie v rádech desítek procent

V současné době charakteristické nejistým vývojem cen energií i zvyšujícím se důrazem na udržitelnost a ekologickou šetrnost zůstává úspora energií stále jedním z hlavních témat. Počet domácností, které hledají cestu jak ušetřit, přitom neustále narůstá. Samotná výměna oken, zateplení fasády nebo střechy přitom mohou přinést značnou úsporu.

„Starými okny či nezateplenou střechou nebo stěnami uniká obrovské množství tepla. Pokud se domácnosti rozhodnou pro změnu, mohou

dosáhnout úspory v řádu desítek procent a naše data ukazují, že poptávka po těchto řešeních je vysoká a stále narůstá,“ uvedl Otto Kočí, ředitel společnosti ePoptávka.cz.

I když to na první pohled nemusí být patrné, jsou to právě stará okna, která způsobují jedny z největších úniků tepla a může jimi unikat až 40 % tepla, což je obrovská ztráta. V případě investice do nových oken s dobrými izolačními vlastnostmi tak lze dosáhnout značné úspory, a to minimálně ve výši 25 % nákladů na vytápění, ale může to být i více. Data poptávkového systému ePoptávka.cz přitom ukazují, že výměna oken skutečně patří k vyhledávaným řešením. „Pop-

távka po výměně oken v letošním roce vzrostla o 23 % oproti předchozímu roku a o 25 % v porovnání s rokem 2021,“ sdělil Otto Kočí.

Ještě vyšší nárůst poptávky společnost zaznamenává po zateplení střechy. Tento krok může snížit energetickou ztrátu o 20 % a představuje dlouhodobou investici do zlepšení bydlení, a to nejen během zimních měsíců, ale také v průběhu léta, kdy zmírní nepřijemná horka v bytě. „Poptávka po zateplení střech se v letošním roce zvýšila o 31 %. Zajímavé je, že dle našich dat například v roce 2021 neměla velkou prioritu, ale v loňském roce zájem skokově vzrostl o více než 400 % a nadále narůstá. Vyso-

ká poptávka je pak i po renovaci střech,“ komentoval Otto Kočí.

Stranou nezůstává ani zateplení fasády, jejímž prostřednictvím lze dosáhnout úspory energie v řádu desítek procent. Stejně jako v předchozích dvou případech i zde poptávky po tomto řešení narůstají. „Poptávka v letošním roce vzrostla o 64 % oproti předchozímu roku. S ohledem na běžící dotační programy, které mají za cíl podpořit energetickou šetrnost bydlení, navíc předpokládáme, že jak zateplení domů nebo střechy, tak výměna oken, budou stále vyhledávané a poptávka po těchto řešeních bude ještě nějakou dobu vysoká,“ zakončil Otto Kočí. (tz)

Top investice Čechů podle Patria Finance: silná jména, dividendy, AI

Jaké akcie a ETF jsou nejvíce vyhledávány českými investory a proč? Největší retailový obchodník s cennými papíry Patria Finance přináší exkluzivní žebříček na datech jeho více než 50 000 klientů a klientek za třetí čtvrtletí roku 2023, obohacený o komentáře analytiků Patria Finance k výhledu pro trhy a nevyhledávanější tituly.

Pražská burza: Věvodí ČEZ a banky, buduje nováček trhu START mmcité

Energetika ČEZ je dlouhodobě nejobchodovanějším titulem mezi klienty Patria Finance na pražské burze. Titul se v dosavadním průběhu roku 2023 podíval až nad metu 1200 korun za akcii, mísí se na něm kombinace rekordních výsledků, podpořených vysokými cenami elektriny, rekordní dividendy s tématy daně z nadměrných zisků a potenciální transformací společnosti. ČEZ je z pohledu aktivity tuzemských investorů následován trojicí bankovních jmen v pořadí Komerční banka, Erste a Moneta. Páté místo obsahuje civilně zbrojařský titul Colt CZ. V rámci nejvíce vyhledávaných titulů následují skupina Kofola a typicky pro dividendu držený Philip Morris ČR.

Mezi nejvíce obchodované tituly klienty Patria Finance se prosadilo letošní IPO na trhu START pražské burzy, společnost mmcité. Firma designéra Davida Karáska vyrábí originální městský mobilíar, vytrvale roste a realizace má v desítkách zemí, včetně nejnáročnějších západních trhů. Zájem o IPO ze strany investorů byl obrovský, emise byla přepsána o více než 128 %. Na úpisu spolupracovala také Patria Finance. Podíl investic do tuzemských titulů se u klientů Patria Finance pohybuje typicky kolem 20–25 %. Jak trh a výhledy pro jednotlivé klíčové akcie komentují analytici Patria Finance?

„Od začátku letošního roku dosáhl index pražské burzy PX-TR, který zohledňuje výplaty dividend, zhodnocení o 22 %. Svou výkonností za uplynulá tři čtvrtletí se domácí burzovní index řadí k nejvýkonnějším v rámci starého kontinentu a s rezervou překonává letos i širší zámořský akciový index S&P 500. Tahounem pražského burzovní indexu v letošním roce jsou zejména akcie energetické společnosti ČEZ s celkovým výnosem (kapitálové zhodnocení + dividendový výnos) téměř 50 %. I přes výrazné zhodnocení od začátku roku se domníváme, že cena akcií ČEZ stále plně neodráží střednědobý ziskový potenciál společnosti. Na krátkodobém horizontu budou ale akcie ČEZ ovlivněny potenciálními kroky vlády ať už v případě 1) rozhodnutí o zrušení / ponechání daně z mimořádných zisků po roce 2023, nebo 2) představení potenciální restrukturalizace společnosti,“ uvedl akciový analytik Patria Finance Michal Le.

„Rovněž těžké váhy z finančního sektoru patřily svou výkonností k tomu lepšímu v rámci evropského bankovního měřítka. Rakouské finanční tituly benefitovaly z růstu úrokových sazeb v eurozóně a domácí bankovní tituly se na pozadí pozitivního sentimentu v evropském finančním sektoru prezentovaly také solidní výkonností. Cílové ceny Patrie pro jednotlivé finanční tituly indikují, že ani v jejich případě ne-

byl z našeho pohledu výnosový potenciál vyčerpán,“ dodal Michal Le, který se v analytickém týmu Patria Finance soustředí na pražskou burzu a region střední a východní Evropy a analyticky pokrývá titul ČEZ.

Spojené státy: V čele Apple, Tesla či Microsoft, nechybí Nvidia

Americké akcie vládnou s podílem kolem 60 % investicím klientů Patria Finance. Žebříčku nejobchodovanějších amerických akciových titulů pak věvodí silná technologická jména. Technologickou ikonou Apple následuje výrobce elektromobilů Tesla pod taktovkou Elona Muska a softwarový a dnes již také cloudový gigant Microsoft. Čelní trojice je následována AT&T a čipařskou ikonou a lídrem na poli umělé inteligence (AI), společností Nvidia. Na čelním pozicích nechybí Meta, provozovatel sociální sítě Facebook, e-commerce gigant Amazon či zástupce finančního sektoru v podobě banky Bank of America.

Společnosti Microsoft a Amazon jsou zařazeny na seznamu dlouhodobých investičních tipů analytiků Patria Finance. Meta jej nedávno opustila s výnosem v řádu desítek procent.

„Z pohledu v Patrii nejvíce obchodovaných amerických titulů je stále znát vliv horečky kolem AI, která je de facto jedinou letošní oporou trhů, zato však pořádnou. Zároveň jde povětšinou o největší a nejlídnější emise na amerických, a tedy i světových burzách, zájem investorů je tudíž nasnadě. Z této množiny vybočuje Bank of America, u níž je lákadlem zejména hluboká korekce z jara, kdy měl problémy americký bankovní sektor. U AT&T se nejspíš naplno projevuje obecně konzervativnější povaha českého retailového investora, který se často spokojí s vidinou tučného dividendového výnosu. Vývoj na akciích AT&T však na druhou stranu ukazuje, že pouze dividendové lákadlo někdy nestačí,“ sdělil seniorní analytik Patria Finance a tvůrce Dlouhodobých investičních tipů v Patrii Branislav Soták.

Evropa: Volkswagen, Orlen, Deutsche Telekom a Vodafone nebo Bayer

Investicím tuzemských investorů do evropských titulů z části logicky vládne emise, které jsou duálně obchodovány na pražské a některé z evropských burz, což je případ zejména burzy ve Vídni. Mezi takové tituly patří bankovní skupina Erste, titul reprezentující obnovitelné zdroje energie Photon Energy nebo pojišťovací skupina VIG.

Na příčkách ryze zahraničních evropských titulů vidíme banky, automobilky nebo telekomunikace. Čelo opanovává automobilka Volkswagen, následována ropnou skupinou Orlen a německou telekomunikační společností Deutsche Telekom. Následuje farmaceutická společnost Bayer a další telekomunikační jméno Vodafone. Silné zastoupení německých titulů odráží velikost německého akciového trhu i jeho geografickou blízkost. Řádově 15 % investic tuzemských investorů, klientů Patria Finance, míří právě do titulů v německém indexu DAX.

„Top pozice v Evropě znovu potvrzují, že čeští investoři vyhledávají i na evropských trzích témata, která jsou jim nějakým způsobem blíž-

NEJOBCHODOVATELNĚJŠÍ AKCIE 3Q/2023			
			
1. ČEZ	1. APPLE	1. ERSTE	1. S&P 500
2. KOMERČNÍ BANKA	2. TESLA	2. PHOTON ENERGY	2. Nasdaq
3. ERSTE GROUP	3. MICROSOFT	3. VOLKSWAGEN	3. MSCI World
4. MONETA	4. AT&T	4. VIG	4. MSCI Core EM
5. COLTCZ	5. NVIDIA	5. ORLEN	5. DAX
6. KOFOLA	6. META PLATF.	6. DEUTSCHE TELE.	6. Stoxx Europe 600
7. PHILIP MORRIS CR	7. AMAZON	7. BAYER	7. USD Treasury
8. MMCITÉ	8. BANK OF AMERICA	8. VODAFONE	8. Glob. consum. ESG

Definice: podle počtu klientů, kteří dané akcie obchodovali

ká. Nejde jen o Německo, platí to i ze sektorového pohledu. Evropské banky nebo automobilky bychom mohli zařadit spíše mezi hodnotové sektory, v případě bank s přímou expozicí vůči rostoucím úrokovým sazbám. V médiích opakovaně propíraná energetická krize pak přirozeně přitahuje zájem do energetického sektoru. A pak jsou tu mimořádné regionální události jako válka na Ukrajině, které pravděpodobně stojí za oproti dlouhodobému vývoji neobvyklými objemy třeba na Orlenu nebo Raiffeisen Bank,“ uvedl Branislav Soták.

ETF: Vládne investice do amerických indexů S&P 500 a Nasdaq

Desítkám tisíc otevřených pozic klientů Patria Finance do burzovně obchodovaných fondů ETF vládne klíčové americké akciové indexy. „Étéefka“ mohou klienti nakupovat individuálně jako celé kusy, rostoucí tisíce však využívají možnosti pravidelné investice do ETF s Patria Finance (finance.patria.cz/etf), kde broker nabízí investici do vybraných ETF díky frakčnímu obchodování od pouhých 500 Kč. Na investicích do ETF je také založena služba automatického investování indigo (indigo.patria.cz).

V bilanci třetího čtvrtletí roku 2023 vedou investice skrze ETF do klíčových amerických akciových indexů S&P 500 a Nasdaq. Ty jsou následovány investicí do ETF globálního akciového indexu MSCI World a investicí do indexu rozvíjejících se trhů MSCI Emerging Markets. Pátou příčku mezi ETF obsazuje investice do titulů v německém akciovém indexu DAX. Na čelní příčky se pozvolna posouvá i zájem o ETF, která odrážejí ESG.

„V ETF univerzu byly nepřekvapivě nejoblíbenějšími ty papíry, které sledují výkon hlavních akciových benchmarků. Retailový investor zde dostává výhodu levné expozice a diverzifikace v rámci daného akciového trhu,“ komentoval situaci Branislav Soták.

Dlouhodobý investiční produkt: nová motivace pro investory a vzpruha pro trh?

Do konce roku 2023 zbývá jediný kvartál. S rokem 2024 se Česko chystá radikálně změnit stávající možnosti zajištění se ve stáří a po bok stávajících produktů, především penzijního spoření, otevře cestu chytrému a daňově zvý-

hodněnému investování. Poslanecká sněmovna nedávno schválila zatím v prvním čtení návrh zákona, který zavede takzvaný Dlouhodobý investiční produkt (DIP). S DIP získá i investor do akcií, ETF či dluhopisů za účelem zajištění se ve stáří podporu v podobě daňové slevy, možnosti příspěvku zaměstnavatele či osvobození výnosů i příspěvků zaměstnavatele od daně z příjmů fyzických osob, včetně oproštění u příchozích dividend. Podmínkou má být investovat nejméně deset let a investici nevybrat před 60. rokem života.

Už dnes značný podíl investorů zajištění ve stáří řeší právě dlouhodobým investováním do akcií, ETF, dluhopisů či jejich kombinace. V Patria Finance to jednoznačně vidí ve službě automatického investování skrze ETF indigo, kde investiční cíl zajistit se ve stáří volí dvoucíferný podíl investorů. Totéž je patrné u přímého investování do konkrétních ETF se zvýhodněnými poplatky a již od 500 korun skrze službu Pravidelné investice, ale z komunikace s klienty i u přímých investic do konkrétních akcií, ETF či dluhopisů na kapitálových trzích. „DIP daňově postaví investování na důchod na roven spoření a věříme, že bude inspirovat k aktivnímu budování zdrojů na kapitálovém trhu,“ očekává generální ředitel Patria Finance Richard Podpiera. „V Patrii jsme na nový produkt připraveni a investorům jej nabídneme, jakmile to bude možné,“ dodal s odkazem na zatím probíhající schvalování normy, která DIP obsahuje.

Tipy a nově zpravodajství Patria.cz v nové mobilní aplikaci

Investiční tipy analytiků Patria Finance, zpravodajství respektovaného investičního serveru Patria.cz v moderní a responzivní podobě. Mobilní klíč, který u potvrzování obchodních pokynů nahrazuje SMS nebo kódy z klíčenky, a samozřejmě FaceID. Přehledný náhled portfolia, oblíbených titulů i transakcí třeba v luxusní černé nebo nové interaktivní grafy. Nejen to od letošního roku nabízí nová mobilní obchodní aplikace Patria Finance. Včetně tohoto atraktivního obsahu ji získají zdarma všichni, kdo již mají nebo si nově otevrou obchodní účet u Patria Finance. To lze snadno udělat během několika minut a plně online. Aplikace je na App Store i Google Play pod názvem Patria Finance. (tz)

Útraty Čechů v zahraničí meziročně vzrostly téměř o čtvrtinu

Na dovolenou k moři nebo jen na skok do sousední země nakoupit. Češi i letos utráceli v zahraničí, a to dokonce o 23 % více než loni. Jen v letních měsících (od června do srpna) útraty stouply o 13 %. Nejčastěji přitom vyrazí po Evropě – mezi nejpoblábnější destinace patřily Itálie, Chorvatsko a Řecko. Skokanem roku v objemu plateb je pak Polsko, kde Češi utráceli o třetinu více než loni. Vyplyvá to z dat ČSOB a travel-tech společnosti Kiwi.com.

Během letních měsíců utráceli Češi ve 179 zemích světa. Výjimkou přitom nebyly ani tak exotické destinace jako Nová Kaledonie, Samoa, Malawi nebo třeba Bhútán. Jasnou jedničkou v útratách Čechů je však podle dat ČSOB Polsko: „Skokanem roku se jeví být Polsko s nárůstem objemu útrat o třetinu oproti loňskému roku,“ řekl Vladimír Vojtíšek, výkonný ředitel

Naopak propad v útratách zaznamenalo Chorvatsko a Slovinsko. Právě do Chorvatska však byly paradoxně podle dat Kiwi.com letenky letos levnější: „Zá-

kazníci letos zaplatili za své letenky v průměru o 15 % více než loni. Míra růstu cen se ale zásadně liší podle destinací, kde hraje roli jejich oblíba, kapacity dopravců a vzdálenost,“ řekl Juraj Strieženec, chief operations officer v Kiwi.com. „Průměrné ceny letů do Spojeného království tak např. meziročně vzrostly o 25 %, zatímco ceny letů do Chorvatska, kde se významně zvýšila nabídka i kapacity zejména nízkonákladových dopravců, meziročně o 1 % klesly,“ dodal Juraj Strieženec. (tz)

Společnost DZ Dražice představila tepelná čerpadla Argo iM

DZ Dražice, největší český výrobce ohřivačů vody a výhradní dovozce tepelných čerpadel NIBE, zahájil nedávno spolupráci s novým partnerem – renomovanou italskou společností Argoclima. Stal se tak dovozcem cenově výhodných tepelných čerpadel Argo iM ve třech výkonových variantách (8, 11 a 14 kW), která dosahují třídy energetické náročnosti A++. Ta tvoří po propojení s vlastní dražičkou vnitřní jednotkou (hydromodulem HM09A) funkční a efektivní systém pro vytápění, chlazení a přípravu teplé vody.

Nové produkty Argo ve svém portfoliu představila společnost DZ Dražice na mezinárodním veletrhu FOR ARCH. Na něm prezentovala i novinky ve státních dotačních programech Nová zelená úsporám a kotlíkové dotace, z nichž lze čerpat příspěvky na tepelná čerpadla Argo iM, a v dotačním titulu Nová zelená úsporám Light pro seniory a nízkopříjmové domácnosti. Ten nově zahrnuje nejen podporu zateplení rodinného domu, ale také solárního ohřevu vody.

„Spolupráci s italskou společností Argoclima považujeme za logický krok v našem strategickém plánu rozvoje, protože spolu máme opravdu mnoho společného: více než 70letou historii výroby a vývoje, celkový obrát před 2,5 miliardy korun a v neposlední řadě členství ve skupině NIBE. Díky ní můžeme našim zákazníkům nabídnout nové ekologické produkty – tři varianty cenově atraktivních tepelných čerpadel Argo iM s dostupnou technickou i servisní podporou. K nim jim navíc dodáme i kompaktní vnitřní jednotku vyvinutou a vyrobenou přímo u nás



Tepelná čerpadla Argo iM a hydromodul HM09A

v Dražicích,“ komentoval Karel Pacourek, generální ředitel DZ Dražice.

Efektivní kombinace tepelného čerpadla Argo iM s hydromodulem HM09A

Tepelná čerpadla Argo iM systému vzduch-voda (ve variantách 8, 11 a 14 kW) jsou v provedení monoblok, a jsou tedy určena k napojení na potrubí s topnou vodou: samotná instalace je proto jednodušší a obejde se bez součinnosti chladírenské techniky. V jejich útroběch se nachází oběhové čerpadlo, dvojité rotační kompresor, elektronický expanzní ventil a DC inverter – frekvenční měnič, který reguluje výkon a rychlost zařízení dle aktuální potřeby. Tato ti-

chá zařízení proto dosahují vysoké účinnosti, třídy energetické náročnosti A++ a výstupní teploty topné vody až 58 °C (při zahrnutí vlivu kompresoru). „Tepelné čerpadlo Argo iM doplňuje dražička vnitřní jednotka – hydromodul HM09A. Po jejich propojení vzniká funkční systém na vytápění, chlazení a ohřev vody. Jednotka má v sobě integrovaný regulátor s dotykovým displejem a intuitivním ovládáním, pomocný elektrokotel o výkonu 9kW a pojistný a odvzdušňovací ventil. K přepínání směru toku topné vody mezi režimy vytápění a ohřevu vody slouží dodávané příslušenství: třicestný ventil VST 15,“ vysvětlil Jakub Ondráček, Business Developer Manager DZD Argo, a dodal: „Na te-

pelná čerpadla Argo je možné čerpat státní příspěvky v programech Nová zelená úsporám (až 100 000 Kč) a kotlíkové dotace (až 180 000 Kč). Například domácnosti s nízkými příjmy mohou získat na jeho pořízení a instalaci místo starého kotle na pevná paliva až 95 % uznatelných nákladů, ostatní pak 50 %.“

Nová zelená úsporám Light: zateplení a solární ohřev vody se státním příspěvkem

Součástí programu Nová zelená úsporám je i dotační titul Nová zelená úsporám Light určený pro seniory a nízkopříjmové domácnosti. Ten neposkytuje příspěvky na tepelná čerpadla, jeho zaměření se ale nově rozšířilo (kromě dosavadního celkového zateplení) na podporu jiného obnovitelného zdroje energie – fotovoltaiky. Žadatelé v něm mohou čerpat až 90 000 Kč na fotovoltaický (solární) systém pro ohřev vody, a to dokonce už před samotnou realizací projektu. „V DZD Solar aktuálně nabízíme tři optimální řešení fotovoltaického ohřevu vody: systémy Logitex se zásobníkem vody LX ACDC M/M+K (125/160/200 litrů), Solar Kerberos se stávajícím nebo novým ohřivačem vody OKCE 125/160/200 a Solar Eco se stávajícím nebo novým ohřivačem vody OKCE 2,2 kW 125/160/200. Dvě z těchto variant (Logitex a Solar Eco) disponují unikátní sestavou dvou topných spirál, která slouží pro efektivní připojení k fotovoltaice a elektrické síti. V České republice dodáváme systémy, které pracují právě na tomto principu – tedy ohřevu vody elektřinou vyrobenou fotovoltaickými panely. Od doby, kdy byl dotační titul NZÚ Light vypsán, registrujeme o naše řešení solárního ohřevu vody velký zájem,“ uvedl Luboš Vrbata, vedoucí divize DZD Solar. (tz)

Vyšší užitečné zatížení, větší dosahy: rodina kobotů LBR iisy má již pět členů

Společnost KUKA byla na letošním MSV v Brně opět jedním z významných vystavatelů. Expozice společnosti letos přinesla nejen novinky z oblasti robotiky a automatizace, ale byla koncipována v duchu Keep on moving v rámci výročí 125 let od založení firmy.



Radek Velebil, Sales Manager KUKA CZ&SK

Na veletrhu KUKA představila nové kolaborativní roboty LBR iisy 11 a 15, které mají flexibilní použití, intuitivní ovládání a jsou spolehlivé v kontaktu s člověkem – LBR iisy je kobot pro všechny oblasti výroby. Slučuje know-how průmyslové automatizace a flexibilitu i jednoduchost inteligentního nástroje. KUKA tak navazuje na loňskou expozici, kdy představila LBR iisy 3.

„Jedním z hlavních směrů rozvoje robotiky zůstávají kolaborativní roboty, tzv. koboty. Tato všestranná a přizpůsobivá robotická ramena vynikají mezi jinými druhy robotů díky svému snadnému programování, energetické úspor-

nosti a velké flexibilitě. Univerzální design jim umožňuje fungovat nejen na jedné pozici, ale prakticky v jakémkoliv části výrobního procesu, a zastávat tak automaticky ty nejmonotónnější práce. Zároveň jeden druh kobota může pracovat téměř v jakémkoliv průmyslovém odvětví, vše závisí především na programování. Společnost KUKA proto vyvinula LBR iisy s cílem usnadnit nasazení robotů v nových aplikacích, které využijí snadnou implementaci nových kobotů. Ve spojení s operačním systémem iiQKA.OS nejsou nutné speciální technické znalosti,“ zdůraznil Radek Velebil, Sales Manager KUKA CZ&SK.

Užitečné zatížení obou nových variant LBR iisy je 11, resp. 15 kg. Dosah činí 1300 mm, resp. 930 mm. Rodina je dále rozšířena o nosnosti 6 a 8 kg. Všechny roboty řady LBR iisy lze montovat na podlahu, na strop či na stěnu, a splňují požadavky stupně krytí IP54 – jsou tedy dobře chráněny před prachem a vlhkostí. Nejvyšší prioritou u kobotů LBR iisy je bezpečnost – od mechaniky zabráňující úrazům až po implementaci bezpečnostních funkcí robotického systému. Koboty jsou řízeny pomocí prostorově úsporného řídicího systému KR C5 micro s napájecím napětím 230 V. „Automatizace výrobních procesů pomocí průmyslových robotů každým rokem zrychluje. Podle dat Mezinárodní federace robotiky (IFR) na začátku roku 2023 celkový počet robotických jednotek v provozu přesáhl 3,5 miliónu. Vývoj průmyslových robotů zároveň neustále postupuje s měnícími se potřebami jejich uživatelů a jejich uplatnění se rozšiřuje do víc než jen průmyslových odvětví,“ shrnul Radek Velebil, Sales Manager KUKA CZ&SK.

Přidaná hodnota pro zákazníky

Prvotřídní hardware ve spojení s intuitivním softwarem v kombinaci s novým operačním sy-

stémem iiQKA.OS dává řadě LBR iisy zcela novou přidanou hodnotu.

Koboty jsou rychle připraveny na práci – a díky programování pomocí funkcí drag-and-drop, pohodlnému učení pomocí rukou nebo ergonomickým ovladačem KUKA smartPAD pro je robotika jednodušší než kdykoli předtím. Snímače momentu v kloubech kobotů umožňují provoz bez bezpečnostního plotu, usnadňují učení pozic pomocí ručního vedení, a v případě potřeby i bezpečnou spolupráci a kooperaci mezi člověkem a robotem. Zejména malé a střední podniky mohou těžit z rychlého spuštění systému LBR iisy bez nutnosti větší integrace.

Inteligentní řešení pro větší uživatelskou přívětivost

Intuitivní a rychlá automatizace pro všechny, jak je výše uvedeno, se stává skutečností. Operační systém iiQKA.OS vytvoří základnu celého ekosystému zpřístupněním velkého výběru komponent, programů, aplikací, služeb a zařízení, které lze snadno instalovat, provozovat a využívat pro jeho zlepšení. iiQKA Ecosystem, vycházející z iiQKA.OS, umožní novým uživatelům implementovat automatizaci bez náročného školení, navíc zlepší a zjednoduší proces pro odborníky.

„Automatizace je jedním z megatrendů naší doby. To je důvod, proč si KUKA jako součást své Mise 2030 dává za cíl zpřístupnit robotickou automatizaci pro všechny uživatele,“ podtrhl Radek Velebil. Operační systém iiQKA.OS je založený na moderní a modulární softwarové architektuře používající intuitivní a vstřícné funkce napříč celým uživatelským procesem – nabízí tak rychlý úvod do robotiky pro začátečníky a významné zkvalitnění automatizace pro zkušené uživatele.

Celkové uspořádání hardwaru a softwaru je zásadní

Software je pro uživatelskou přívětivost celého robotického systému důležitější než kdy jindy. Robot LBR iisy je první svého druhu, který funguje výhradně na novém operačním systému podporovaném iiQKA Ecosystem – v kombinaci s robotickým ovladačem KR C5 micro a novým ovládacím zařízením smartPAD pro. Cílem společnosti KUKA je zpřístupnění robotizace novým uživatelům a také další rozvoj již existující klientské základny. Záměrem v příštích letech je docílit vybavení intuitivního operačního systému iiQKA.OS u všech produktů KUKA.

Celá architektura nového operačního systému je postavená na linuxovém jádru a navržena pro rychlý vývoj a vysokou uživatelskou přívětivost: iiQKA.OS poskytuje rychlé aktualizace a další funkce jsou přidávány v průběhu času. Nový operační systém bude také podporovat již existující KUKA Robot Language (KRL). To umožní stávajícím zákazníkům, kteří mají zkušenosti s KUKA.SystemSoftware, v příštích letech hladce přejít na iiQKA.OS, a nadále používat své pracovní postupy a kódy.

„Naše průmyslové roboty jsou standardně vybaveny sběrníci Ethernet, lze je tak snadno připojit k internetové síti, a to i pomocí 5G sítě. Digitálně propojené procesy s využitím robotů umožní vyrábět flexibilněji, s menší energetickou náročností, vyšší mírou úspory přírodních zdrojů a také autonomně,“ upozornil Radek Velebil a dodal: „V České republice je zejména automobilový průmysl na vysokém stupni robotizace. Roboty jsou ale čím dál tím více nasazovány i v jiných odvětvích jako například v potravinářském průmyslu, logistice, slévárenství, a ostatně i pandemie covid-19 ukázala, že také zdravotnictví má zajímavý potenciál pro robotické aplikace.“ (tz)

Letos bylo více medu než za poslední dva roky

I přes velké zimní úhyny včelstev se v letošním roce podařilo vyprodukovat více medu než za dva předešlé roky. Dařilo se řepkovému medu, akátová a lipová varianta se naopak až na několik výjimek nevytočila vůbec. Regionálně se objevil i lesní neboli medovicový med, který ve dvou posledních letech úplně chyběl. Ani letos ale nebylo množství dostatečné. Ceny medu podle odborníků stoupat nebudou.

„Důvodem letošních vyšších výnosů bylo příznivější počasí pro včely, především v době květu řepky. Med z ní u nás totiž má hlavní zastoupení,“ vysvětlil Milan Špaček, medový someliér ze společnosti MEDOKOMERC s.r.o. Členové Českého svazu včelařů v loňském roce vytočili 7426 tun medu a získali 249 tun vosku, na letošní údaje se ještě čeká.

Množství medu závisí především na teplotě a vlhkosti vzduchu. Žádoucí jsou teploty přesahující 25 °C ve dne a 12 °C v noci kombinované s vyšší vlhkostí. To vytvoří optimální podmínky pro vznik nektaru, který pak včely sbírají.

Kromě počasí je klíčové také zdraví včelstev v průběhu roku. Ta se potýkají s útoky virů, roztočů a bakterií, které je mohou decimovat. V praxi se to projevuje například morem včelího plodu – bakteriální infekcí, která postihuje larvální stadia. V roce 2022 se v Česku objevilo 66 ohnisek, nejvíce v Moravskoslezském, Pardubickém a Zlínském kraji. Podle Státní veterinární správy bylo v letošním srpnu v Čechách a na Moravě celkem 17 ohnisek nákazy

oproti třem v srpnu minulého roku. Důležité je i to, jak včely zvládnou zimu. Ta byla letos poměrně krutá, uhynula totiž třetina až polovina včelstev, hlavně v důsledku změn teplot. „I přes tyto relativně nepříznivé ukazatele se letošní produkce zvýšila, což považuji za velký úspěch. Příznivé budou ceny, podle našich propočtů by před Vánocemi neměly stoupat, a med by tak měl zůstat dostupný, ceny některých medů by mohly i mírně klesnout,“ shrnul situaci Milan Špaček.

Krise snížila poptávku, med je ale stále v oblíbě. Bude se hodit i při podzimních virózách

Česko se dlouhodobě vyznačuje spotřebou, která převyšuje místní produkci. Surovina se proto dováží například z jiných koutů Evropy nebo z Jižní Ameriky. To ovlivňuje nabídku v obchodech, kde se ve zvýšené míře prodávají květové medy, zejména kvůli nedostatečné produkci zmiňovaného medovicového medu, který je pro tuzemsko typický. V posledních měsících ale poptávka klesla, a to hlavně z důvodu inflační krize spojené s konfliktem na Ukrajině.

Jde přitom o superpotravinu, která může hrát zásadní roli v rámci zdravého životního stylu. Obsahuje řadu vitamínů, minerálů, antioxidantů i enzymů, které prospívají celkovému zdraví. Obsahuje například vitamíny skupiny B, vitamín C a zinek. Díky tomu je ideální pro posílení imunity zejména při respiračních infekcích.

„Med je skvělým pomocníkem jak při prevenci, tak při samotné léčbě širokého spektra



Milan Špaček, medový someliér společnosti MEDOKOMERC s.r.o.

nemocí. Obsahuje optimální poměr bílkovin a minerálních látek, vitamínů, železa, kalcia, fosforu a rostlinných silic, které jsou nezbytné pro správný chod imunitního systému,“ připomněl Milan Špaček.

Nejznámější včelí produkt má také antibakteriální, protiplísňové a protizánětlivé účinky, díky kterým brání infekci a přispívá k rychlejšímu hojení ran. Podporou tvorby žluči zlepšuje trávení a efektivně brání zácpě. Díky tomu, že zvyšuje prokrvení mozku, má med pozitivní účinky i na „hlavu“, tedy kognitivní schopnosti. Zároveň stimuluje produkci hormonu melatoninu, což přispívá k lepšímu usínání a kvalitnějšímu spánku. (tz)

Udržitelnost

Průzkum KB: téměř polovina Čechů preferuje při investování výnos i udržitelnost

Češi jsou rozdrobený národ – to se potvrzuje i v otázce investování. Komerční banka se ve svém nedávném průzkumu zaměřila právě na toto téma, a výsledek tak není překvapivý – 47 % lidí investuje (do podílových fondů, akcií, dluhopisů apod.), a 53 % nikoliv. A pro téměř polovinu z nich (49 %) je důležité, aby investice byla nejen výnosná, ale i udržitelná. Vyplyvá to z aktuálního průzkumu mezi 1050 respondenty prostřednictvím společnosti Ipsos pro Komerční banku.

Dle výsledků průzkumu si lidé nejčastěji pod pojmem udržitelná investice představují investice, při které se vedle finančního zisku hledí také na kritéria ESG, tedy na požadavky v oblasti společenské odpovědnosti, správy.

Na finančním trhu se dají peníze vydělávat různými způsoby a s různým dopadem. Pro 27 % lidí je udržitelnost klíčovým parametrem, 25 % preferuje výnos a 49 % chce kombinaci obojího.

„Je skvělé, že se Češi začali o investování a možnostech zhodnocování svých úspor aktivně zajímat. Ještě větší radost mám z toho, že u toho rovnou přemýšlejí v kontextu udržitelnosti. Odpovědné investice jsou celosvětovým trendem a pro Komerční banku je udržitelnost jedním z klíčových témat. Proto nabízíme takové investiční nástroje, které umožní klientům naplňovat vizi společnosti postavenou právě na odpovědnosti. Z průzkumu vidíme, že lidé chtějí investovat maximálně do 1000 Kč měsíčně (38 %) a zcela to odpovídá realitě. V dnešní turbulentní době, kdy je vysoká inflace, úrokové sazby apod., lidé více přemýšlejí nad zhodnocením svých úspor,“ dodal manažer Investičních a pojišťovacích produktů v KB.

I v oblasti investování je však bezpečnost a obezřetnost na prvním místě – základ by měl být u každého z nás. Průzkum ukazuje, že většina (53 %) má největší důvěru v doporučení od investičního specialisty, jak k investicím zohledňující udržitelnost přistupovat. Pokud by si měli vybrat, tak nejvíce dají přednost investicím do zdravotnických technologií, následně pak investicím do vodních zdrojů a do třetice do ochrany klimatu.

Klienti Komerční banky si mohou vybírat ze široké nabídky odpovědných fondů Amundi, včetně investic do akcií společností, které se zabývají disruptivními inovacemi, problémy s dodávkami, nedostatkem či znečištěním vody, technologickým pokrokem v oblasti medicíny nebo se zaměřují na vodík jako čistší zdroj energie. (tz)

INZERCE

Účetní a poradenská firma FISKUS CZ s.r.o. vám nabízí:

vedení jednoduchého i podvojného účetnictví, zpracování účetnictví za celý rok, mzdy, DPH, daňová přiznání všeho druhu a řadu dalších služeb ekonomických a daňových (podnikatelské plány, úvěry, ekonomické vedení firem, krizové řízení apod.)

Kontakt: U Kanálky 1, 120 00 Praha 2, tel.: 224 918 293; 224 922 420; 224 922 688; 224 917 584; 223 016 650; 223 016 651, fax z jakéhokoli uvedeného čísla mojmir@fiskus.cz 602 217 061 karel@fiskus.cz 603 423 097 www.fiskus.cz

Nezapomeňte na knihu



Grada Publishing, a. s.
U Průhonu 22, 170 00 Praha 7
tel.: 234 264 401
fax: 234 264 400
www.grada.cz

Psychologie pro každý den

Jan Urban

Řada věcí, které nás ve škole učili, nemá pro spokojený život velký praktický význam. Ve škole nás ale naopak nenaučili to, bez čeho se neobejdeme. Jde o znalosti, schopnosti či pravidla „psychologie všedního dne“. Kniha tedy přináší řadu odpovědí, které vás pomohou dobře navigovat. Třeba pokud se chcete naučit lépe se rozhodovat, jak účinně kontrolovat emoce nebo jak úspěšně řešit pracovní a další spory či jak předpovídat jednání druhých a vhodněji s nimi komunikovat.

Kuchařka pro mého syna

Veronika Zemanová

Kniha hravou formou seznamuje kluky se základními postupy vaření, s vybavením kuchyně, snadnými osvědčenými recepty na polévky, hlavní jídla i dezerty a vede je k utváření přátelského vztahu k vaření. Autorka se proslavila publikací Kuchařka pro mého muže, který se stal záhy bestsellerem. I v této knížce, určené spíše mladší generaci, si však najdou „to své“ i ti, kteří se u plotny potřebují rychle zorientovat nebo si z vaření udělat příjemnou a užitečnou relaxaci.

Naše kavárna

Finančním ředitelem E.ON v ČR Václav Hrach

Finančním ředitelem skupiny E.ON v České republice se od 1. října 2023 stal Václav Hrach. Bude zároveň zastávat pozici finančního ředitele distribuční společnosti EG.D.

Jana Hanušová a Jaroslav Krutílek do představenstva EUROFINAS

Česká leasingová a finanční asociace bude mít na příští dva roky zástupce v nejvyšším vedení Eurofinas – Evropské federace asociací finančních domů. Do představenstva byli opět zvoleni Jana Hanušová, předsedkyně představenstva ČLFA a generální ředitelka společnosti ESSOX, a Jaroslav Krutílek, generální tajemník ČLFA.

Sponzoring, charita, pomoc

Studenti a Hra o klima

Devět evropských zemí, 60 dobrovolníků, pět terénních exkurzí, pět přednášek, 11 nových mokřadních hrázek, desítky kilogramů mulče a dřevěných prken, desítky nachezených kilometrů, hodiny natočených videí a jeden národní park... Taková je bilance mezinárodního dobrovolnického kempu, který se uskutečnil ve druhé polovině srpna na Šumavě. V týdnu od 13. do 20. 8. 2022 se více než 60 mladých dobrovolníků, tzv. mladých ambasadorů, zapojených do evropského projektu Hra o klima, zúčastnilo kempu zaměřeného na obnovu mokřadů v NP Šumava. Akci pořádala organizace Na myslí ve spolupráci s Hnutím Duha a Správou Národního parku Šumava. (tz)

Lego naší legislativy

Zatím bez uložení pokuty

Úřad pro ochranu hospodářské soutěže uzavřel šetření možných protisoutěžních ustanovení týkajících se zaměstnaneckých konkurenčních doložek v etických kodexech Asociace českých cestovních kancelářích a agentur, z.s., a Asociace prodejců použitých automobilů-autobazarů ČR z.s. Oba případy byly vyřešeny prostřednictvím tzv. soudního advokacie, tedy bez zahájení správních řízení.

Úřad vydal letos v květnu informační list s názvem Soutěžní aspekty dohod na trhu práce, který se věnuje méně obvyklým druhům protisoutěžních dohod o sjednocení mezd či dalších zaměstnaneckých benefitů (tzv. wage-fixing) nebo o nepřetahování zaměstnanců (tzv. no-poaching), a upozornil, že se v rámci svých priorit hodlá zaměřit i na tyto dohody. Úřad v této souvislosti rovněž deklaroval, že vzájemné závazky nenajímat zaměstnance druhé strany dohody mohou vést k narušení hospodářské soutěže a Úřad na ně pohlíží jako na de facto dohody o rozdělení trhu a nákupních zdrojů.

V daném případě Úřad prováděl z vlastní iniciativy šetření týkající se možných protisoutěžních ustanovení, která měla sdružení ve svých etických kodexech. Etické kodexy zakládaly členům sdružení povinnost „ve firemních společenských smlouvách a zaměstnaneckých smlouvách využívat v co nejširším měřítku konkurenční doložku.“ Za problematické považuje Úřad nikoliv samotné sjednání konkurenčních doložek, nýbrž unifikaci chování jednotlivých členů sdružení (vzájemných konkurentů) v soutěži o zaměstnance, ke které prostřednictvím etických kodexů dochází. Dle Úřadu by zmíněné jednání mohlo představovat zakázané rozhodnutí sdružení směřující k zákazu přetahování zaměstnanců mezi jeho členy (zaměstnavateli), resp. dohodu o nepřetahování zaměstnanců ve smyslu § 3 odst. 1 ZOHS.

Na základě výzvy Úřadu přistouplila obě sdružení k odstranění problematických ustanovení z etických kodexů a informovala své členy o provedených změnách.

Úřad se rozhodl v těchto případech nezahajovat správní řízení. V prvé řadě zohlednil, že jde o první případy týkající se dohod na trhu práce a specifičnosti daných ustanovení. Dále zohlednil ochotu a úsilí uvedených sdružení bezodkladně přijmout nápravná opatření vedoucí k eliminaci podezření z narušení hospodářské soutěže v dotčených oblastech. (tz)

Nová pravidla pro nefinanční reporting začínají platit v lednu 2024

Každá osmá velká firma je už připravena na novou informační povinnost, kterou bude muset plnit od ledna 2024. Zvláštní oddíl, jak její obchodní model podnikání přispívá k ochraně životního prostředí nebo zohledňuje sociální aspekty, jako jsou transparentní odměňování zaměstnanců, rovné příležitosti žen a mužů na pracovišti či lidská práva, bude muset ve zprávě o svém hospodaření zveřejňovat každá obchodní společnost s více než pěti sty zaměstnanci.

Z výsledku šetření Hospodářské komory mezi podnikateli je patrné, že velké firmy jsou si nové povinnosti vědomy a začaly se na ni připravovat. Každá osmá velká firma hlásí, že je na novou legislativu už připravena, další více než čtvrtina podniků na zavedení nových pravidel v současnosti pracuje. „K tomu další čtvrtina velkých firem ale deklaruje, že je teprve v začátcích adaptace na nefinanční reporting a dalšími kroky si není jista. Může se zdát, že tyto firmy přípravu zanedbaly, avšak konkrétní sadu evropských standardů pro podávání zpráv o udržitelnosti (ESRS) Evropská komise zveřejnila až v létě 2023. Podniky se s těmito pravidly teprve seznamují. Velkých firem, které se na změnu pravidel vůbec nepřipravují a ani to neplánují, je pouze 6 %,“ uvedla viceprezidentka Hospodářské komory Jana Havrdová.

Nová povinnost se ale nebude týkat jen velkých podniků. K sestavení zpráv totiž budou potřebovat informace také od osob samostatně výdělečně činných a malých a středních podniků, pokud jsou součástí jejich dodavatelského řetězce. Nové povinnosti by se proto měly propisovat do obchodních smluv s dodavateli a obchodními partnery. Ze šetření Hospodářské komory ale vyplynulo, že drobní podnikatelé, ani malé a střední firmy s touto novou povinností zatím nepočítají. Přes 80 % OSVČ a malých firem je totiž přesvědčeno, že jejich podnikání se směrnicí o podávání zpráv o udržitelnosti netýká. A to i přesto, že drtivá většina z nich je i podle jejich vlastních vyjádření součástí dodavatelského řetězce společnosti, jež budou muset nefinanční informace reportovat.

Podle Hospodářské komory se bude objevovat i mnohem více případů, kdy firmy za hranice-

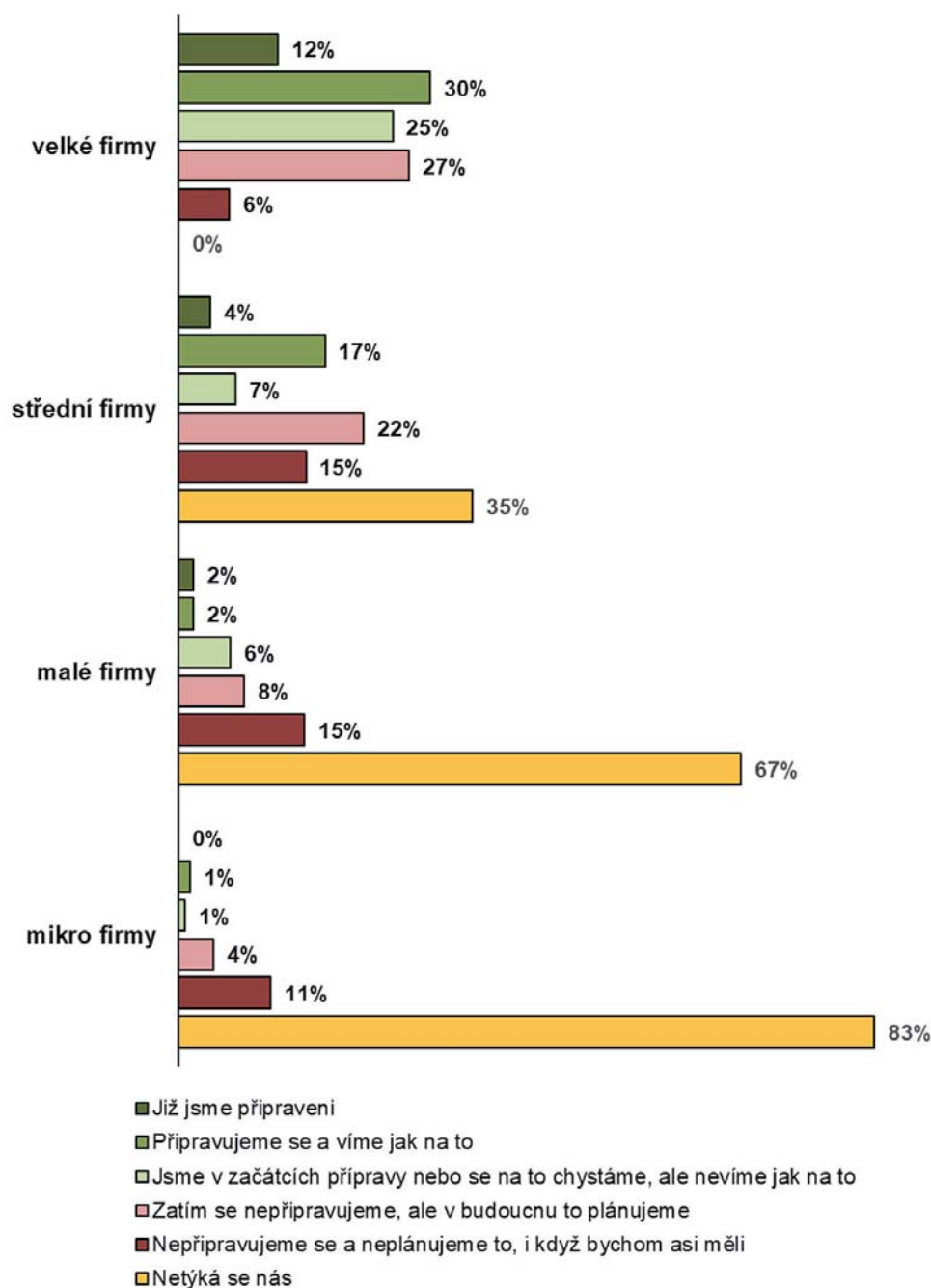
mi Česka budou další obchodní spolupráci s českými dodavateli podmiňovat snížením jejich uhlíkové stopy. „České podniky se staly důležitou součástí světového dodavatelsko-odběratelského řetězce. Přes 80 % produkce ale směřuje do zemí Evropské unie. Jestliže třetina celkové hodnoty produkce připadá na vývoz, má silný vliv na vývoj české ekonomiky právě zahraniční poptávka. Pokud se ale rostoucí poptávce zahraničních firem po udržitelnosti ty tuzemské nepřizpůsobí, negativně se to promítne do výkonnosti tuzemského hospodářství a do životní úrovně občanů,“ je přesvědčena analytička Hospodářské komory Renée Smyčková, podle které by proto v zájmu státu měla být informační kampaň, která podnikatelům nová evropská pravidla přiblíží. Hospodářská komora označuje vývoj technologií snižujících energetickou, materiálovou a uhlíkovou náročnost tradičních či energeticky náročných odvětví za potenciální prostředek druhé ekonomické transformace. A to proto, že Česko je nejprůmyslovější zemí Evropy, a k tomu je energetická náročnost českého průmyslu zhruba dvakrát vyšší na jednotku HDP, než jaký je průměr EU.

Podle novely evropské směrnice o účetnictví neboli směrnice o podávání zpráv podniků o udržitelnosti (CSRD – Corporate Sustainability Reporting Directive) by velké firmy měly orgánům státní správy i dalším stakeholderům (investorům, bankám, spotřebitelům) zprostředkovat informace týkající se obchodního modelu ve vztahu ke specifickým oblastem, tedy environmentálním a sociálním otázkám nebo k dodržování lidských práv a boji proti korupci.

Dále tento reporting má zahrnovat popis politik (strategií) v daných oblastech, identifikaci hlavních rizik negativních dopadů, jež jsou spojeny s činností podniku, a nefinanční klíčové ukazatele výkonnosti, které se vztahují k příslušné podnikatelské činnosti.

Nová pravidla začínají platit již od ledna 2024 a nejprve se jim budou muset podřídit podniky s více než 500 zaměstnanci, které i nyní spadají do působnosti směrnice o nefinančním reportování (NFRD) z roku 2017. Od roku 2025 budou zprávu o udržitelnosti muset zveřejňovat všechny velké firmy nad 250 zaměstnanců. Do šetření Hospodářské komory se zapojilo přes 400 podniků. (tz)

Jste připraveni na nové povinnosti týkající se podávání zpráv o udržitelnosti (tzv. CSRD)?



Zájem o ojeté vozy se zvyšuje i u podniků, říkají prodejci, pojišťovny i splátkové firmy

Spolu s celkovým růstem zájmu o ojeté vozy, který přichází vždy s oslabenou ekonomickou situací, se zvyšuje i poptávka po ojetinách ze strany firem. Shodli se na tom účastníci konference, která se konala v říjnu v Praze. Konferenci pořádala Asociace obchodu ojetými automobily (AOOA) ve spolupráci se Svazem obchodu a cestovního ruchu. Mezi vystupujícími byli generální ředitelka AURES Holdings Karolína Topolová, předsedkyně České leasingové a finanční asociace Jana Hanušová nebo ředitel České asociace pojišťoven Jan Matoušek a provozně-technický ředitel společnosti Meyra CZ Martin Charvát. Konferenci moderoval prezident Svazu obchodu a cestovního ruchu Tomáš Prouza.

V České republice se ročně prodá přibližně 700 000 ojetých vozů. Trh ojetin je 3,5krát větší než trh nových vozidel a v loňském roce dosahoval hodnoty 192 miliard Kč. Průměrná cena ojetého vozu činila 290 000 Kč. Zatímco v předcovidové době byly doménou firemních flotil nové automobily, v posledních letech se stále častěji objevují i vozy ojeté. Podle předsedy AOOA Jiřího Grunda je to kromě ekonomických důvodů zejména stále větším důrazem velkých prodejců na bezpečnost ná-

kupu. „Trh ojetých vozů v ČR se za posledních pět let významně profesionalizoval. U největších prodejců je již prověřování servisní historie standardem. Zákazník vidí detail prověřování hned při prohlídce, stačí telefonem načíst QR kód, který je za sklem vozu,“ řekl Jiří Grund, předseda AOOA.

Sami prodejci vidí za růstem zájmu i problémy, kterými trh nových vozů trpí. „Na nová auta musíte v drtivé většině případů čekat i řadu měsíců. Jejich dostupnost je navzdory všemu nejistá. Nová auta dramaticky zdražila i o desítky procent. V cenových kategoriích, ve kterých si podnikatelé zvykli ku-



foto Pixabay

povat své vozy, jsou nová auta buďto výrazně dražší, nebo méně kvalitní, s menší výbavou. Podnikatel nemůže v podmínkách turbulentního trhu na nic čekat! A musí ve své cenové kategorii dostat stejně spolehlivý a vybavený vůz jako dříve,“ uvedla Karolína Topolová, generální ředitelka a předsedkyně představenstva AURES Holdings, provozovatele největší středoevropské sítě autocenter ojetých a zánovních vozů AAA Auto a Mototechna.

„Nová auta mají nižší škodní frekvenci, a to především díky jejich lepšímu vybavení asistenčními systémy. Stejně tak mezi novějšími ojetými vozy kolem dvou až tří let stáří je výrazný rozdíl oproti starším ojetinám,“ uvedl na konferenci ředitel České kanceláře pojistitelů Jan Matoušek. Prodejce AURESu v segmentu OSVČ a firem tvoří přibližně 15 % z celkových téměř 100 000 prodaných vozů ročně. Nejvíce B2B prodeji skupina zaznamenává na Slovensku, kde se tento podíl blíží 20 %. Především se prodávají vozy Škoda Octavia a Superb. Mezi Top 10 vozů jsou také užitkové vozy či dodávky. Nejvíce zákazníků je ze stavebnictví (20 %), následně doprava, velkoobchodu a maloobchodu. „Obsluhujeme jak firmy do 30 milionů Kč obrátu (45 %), tak i korporátní zákazníky s obrátem zhruba 1,5 miliardy. V segmentu firem tvoří 35 % společnosti se šesti a více zaměstnanci, společnosti s deseti a více zaměstnanci

tvoří 20 %. Dvě třetiny firem v segmentu OSVČ mají roční obrát do tří milionů korun,“ dodala Karolína Topolová.

Podobně vidí situaci na trhu také pojišťovny, které poskytují na automobily povinné ručení a havarijní pojištění. „U fyzických osob je v ČR naprostá většina vozidel s prvním majitelem ojetá – téměř 80 %, zatímco u firem je to do 50 %. Přičemž právě tento poměr u firem poslední dva až tři roky stoupá ve prospěch ojetin. Zajímavé je také to, že ojetiny nakupované v ČR prvním majitelem jsou v průměru u firem o dva roky mladší než u fyzických osob,“ uzavřel Jan Matoušek.

Segment ojetých firemních vozů je zajímavý i pro společnosti poskytující na jejich nákup úvěry či leasing. „Zánovní automobily jsou zdatným soupeřem nových vozidel v autosalónech. Pořízení ojetého automobilu může snížit ztrátu spojenou s poklesem hodnoty po koupi nového vozu, ale zároveň mohou mít mladé ojetiny prodlouženou tovární záruku či servisní balíček, který omezuje rizika nečekaných výdajů pro druhého majitele. U ojetých vozů do jednoho roku stáří jsou pak velmi lákavé i nabídky financování, které jsou svými parametry často srovnatelné s financováním nového vozu,“ uvedla Jana Hanušová, předsedkyně představenstva České leasingové a finanční asociace. (tz)